

eXtoikos

Divulgación, Economía, Ensayo y Pensamiento

Nº 9 – 2013

ISSN: 2173-2035

Revista digital para la difusión del conocimiento económico del Instituto Econospérides



El papel del **sector público** en una economía moderna

gasto público // impago deuda soberana // cláusula suelo // ciclo económico // Marx // escuelas de negocios // TICs // lenguas extranjeras // modelos macroeconómicos // producción pública // regímenes forales // sector público // hitos legales // índice del miedo // libertad



eXtoikos
Revista digital para la difusión del
conocimiento económico

Consejo de Redacción

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

Secretaría administrativa

Estefanía González Muñoz

Diseño y maquetación

Marta Bravo Carmona
Juan Ceyles Domínguez
Rafael Muñoz Zayas

Edita y realiza

Instituto Econospérides para la Gestión del
Conocimiento Económico

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

© Instituto Econospérides para la Gestión del
Conocimiento
Económico.
ISSN: 2173-2035

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

eXtoikos

Revista digital para la difusión del conocimiento económico

Sumario

Presentación	Pág.	Gráfico seleccionado	Pág.
Presentación del número <i>José M. Domínguez Martínez</i>	1	Evolución de la ratio «Gasto público/PIB» en España <i>Rafael López del Paso</i>	61
Tema de debate: El papel del sector público en una economía moderna		Radiografía económica	
El papel del sector público en una economía moderna <i>Victorio Valle Sánchez</i>	5	El aprendizaje de las lenguas extranjeras en España <i>Rafael Muñoz Zayas</i>	63
Artículos		Metodología económica aplicada	
Los efectos redistributivos del gasto público en la Unión Europea <i>Agustín Molina Morales, Almudena Guarnido Rueda e Ignacio Amate Fortes</i>	11	Cómo se construye un modelo macroeconómico <i>José Luis Torres Chacón</i>	69
Un caso concreto de impago de deuda soberana: la retención en Ghana de una fragata argentina a petición de un fondo de inversión norteamericano <i>José María López Jiménez</i>	21	Razonamiento económico	
Cláusula suelo en préstamos hipotecarios: mire bien por dónde pisa <i>Catalina Cadenas de Gea, Marina Pareja Sánchez y José María Casasola Díaz</i>	27	¿Implica un mayor gasto público una mayor producción pública? <i>José M. Domínguez Martínez</i>	73
Ensayos y notas		Curiosidades económicas	
La naturaleza económica del gasto público <i>Nuria Rueda López</i>	33	El origen de los regímenes tributarios forales <i>Fernando Marcos Gómez</i>	75
Fluctuaciones y crecimiento económico en España <i>Jesús Rodríguez López y Mario Solís García</i>	37	La economía vista por sus protagonistas	
Pensamiento económico		El papel del sector público, cuatro visiones contrapuestas <i>Eduardo Serna Alonso</i>	79
Marx y nosotros <i>Fernando López Castellano</i>	43	Regulación	
Enseñanza de la Economía		Principales hitos normativos del cuarto trimestre de 2012 <i>Mercedes Morera Villar</i>	85
Los ranking de las escuelas de negocios: valoración y reflexiones <i>Antonio Pedraza Alba</i>	47	Reseña de libros	
¿Mejoran las TIC los resultados académicos de los estudiantes españoles? <i>María Dolores Cubillo Fuentes y Juan José Torres Gutiérrez</i>	51	El índice del miedo. Robert Harris <i>José M. Domínguez Martínez</i>	97
Coyuntura Económica		Dos conceptos de libertad y otros escritos. Isaiah Berlin <i>José María López Jiménez</i>	101
Indicadores económicos básicos <i>Instituto Econospérides</i>	59	Selección de artículos publicados	
		Relación de artículos seleccionados, publicados en el cuarto trimestre de 2012 <i>Instituto Econospérides</i>	107
		Colaboradores en este número	129

Presentación del número

José M. Domínguez Martínez

Con la edición del presente número, noveno, la revista *eXtoikos* inicia su andadura en 2013, el tercer año en su aún corto recorrido. Rendir cuenta de su contenido es el propósito de estas líneas, que iniciamos con una expresión de nuestra gratitud hacia todas aquellas personas que han hecho posible que esta autodenominada *revista digital para la difusión del conocimiento económico* siga siendo una realidad virtual pero tangible.

El papel del sector público en una economía moderna es en esta ocasión el tema propuesto para el debate. Difícilmente podía encontrarse una firma más autorizada para abordar una cuestión tan relevante que la del profesor Victorio Valle, reconocido como una de las grandes figuras españolas de la docencia y la investigación en Economía, en general, y en el campo del sector público, en particular. En su artículo, el profesor Valle ofrece una clarificadora visión del ámbito y del alcance de la intervención económica del Estado, que sirve de preámbulo para una discusión de cinco importantes debates abiertos en la actualidad, de gran trascendencia para el bienestar social.

Tres son, por otro lado, las colaboraciones incluidas en la sección de artículos. En la primera de ellas, los profesores Agustín Molina, Almudena Guarnido e Ignacio Amate ofrecen una visión panorámica de los efectos redistributivos del gasto público en la Unión Europea, con particular atención al caso español. En el trabajo se realiza un detallado análisis de la evolución de los indicadores de desigualdad económica en función del curso seguido por las principales rúbricas del gasto social. Las tendencias observadas a raíz de la crisis económica en curso reclaman la atención de los autores, que sostienen que los gastos en protección social en España han contribuido significativamente a la redistribución de las rentas hacia los sectores de la población más desfavorecidos.

A su vez, José María López se ocupa de analizar un reciente caso, de gran repercusión internacional y de evidente interés doctrinal en relación con los impagos de la deuda soberana, como es el embargo en Ghana de una fragata argentina. Este singular episodio sirve al autor como base para plantear interesantes cuestiones acerca de la mayor o menor legitimidad de las deudas contraídas por los Estados y del respeto de la soberanía de éstos en un mundo globalizado en el que proliferan los flujos financieros.

Finalmente, Catalina Cárdenas, Marina Pareja y José María Casasola realizan un minucioso examen de la utilización de las denominadas «cláusulas suelo» en los préstamos hipotecarios, adentrándose en los fundamentos jurídicos que pueden esgrimirse para su justificación o su rechazo.

Dos son las aportaciones recogidas en el apartado de ensayos y notas. Inicialmente la profesora Nuria Rueda ofrece una ilustración acerca de la naturaleza económica del gasto público. Después de repasar las distintas formas de clasificar el gasto público, se detiene en la composición económica de los gastos contenidos en los Presupuestos Generales del Estado.



A su vez, los profesores Jesús Rodríguez y Mario Solís efectúan un estudio de las fluctuaciones económicas en España desde 1976 a 2010. Después de exponer los fundamentos teóricos del modelo utilizado, ofrecen los resultados obtenidos de la descomposición de la evolución del producto per cápita en España en el conjunto de los diferentes ciclos diferenciados. Los autores subrayan las rigideces existentes en el mercado de trabajo español, que dan pie a que los ajustes se efectúen en términos reales y no nominales, con las dramáticas consecuencias sobradamente conocidas en la vertiente de la destrucción de empleo.

Las aportaciones de Karl Marx al pensamiento económico, dentro de la sección correspondiente a éste, son esbozadas por el profesor Fernando López, quien traza las coordenadas que permiten su adecuada ubicación. La principal contribución de Marx al pensamiento económico reside, según el autor, en la elaboración de un aparato conceptual y metodológico para comprender la dinámica del sistema capitalista.

Dentro de la rúbrica dedicada a la enseñanza de la Economía, en primer término Antonio Pedraza, desde la perspectiva privilegiada que le otorga su condición de presidente de una escuela de negocios, efectúa una serie de reflexiones en torno a los ranking internacionales de este tipo de entidades, las cuales posibilitan calibrar el alcance de tales instrumentos, cada vez más extendidos y, en algunas ocasiones, tal vez sobreponderados en su relevancia real.

Seguidamente, Dolores Cubillo y Juan J. Torres muestran los resultados de un estudio econométrico de la influencia de las nuevas tecnologías en los resultados académicos de los alumnos de educación secundaria. El estudio, aparte de su interés intrínseco, pone de relieve algunas conclusiones llamativas que demandan cuando menos alguna reflexión. Tal es el caso, por ejemplo, de la vinculación negativa observada entre el uso de las TICs en las escuelas y las calificaciones obtenidas en matemáticas, lectura y lengua.

El siguiente epígrafe corresponde a la coyuntura económica; en él se recoge una síntesis de los indicadores económicos que permiten apreciar el rumbo de la actividad en distintos planos territoriales.

En el correspondiente al gráfico seleccionado, el profesor Rafael López ofrece una perspectiva de la evolución de la ratio gasto público/PIB en España. Además de reflejar el curso de dicha ratio entre 1995 y 2011, se identifica el protagonismo de los principales

componentes, desde los puntos de vista económico y funcional, en la estructura del gasto público antes y después del inicio de la presente crisis económica.

Más adelante, en el de radiografía económica, Rafael Muñoz se centra en el conocimiento de idiomas extranjeros entre la población. Después de esbozar los principales hitos normativos en la regulación del sistema educativo, se hace una detallada incursión en la importancia de los idiomas en los distintos niveles del ciclo educativo. El autor considera que el aprendizaje de lenguas extranjeras en España sigue siendo una de las asignaturas pendientes de nuestro sistema educativo, cuya superación se ha visto históricamente dificultada por un rosario de cambios legislativos ligados a la mera alternancia en el poder político.

Por su parte, el profesor José Luis Torres, dentro del epígrafe dedicado a la metodología económica aplicada, ilustra los fundamentos en los que se sustenta la construcción de un modelo económico. En el trabajo se exponen los objetivos que inspiran la elaboración de modelos económicos, se define su estructura, así como los distintos agentes y elementos que los integran. Se destacan las dificultades inherentes a los modelos económicos, en los que, a diferencia de lo que sucede en los de la física, los agentes representados tienen sus propias expectativas sobre el curso de los fenómenos económicos que tratan de representarse.



Por lo que se refiere a la sección reservada al razonamiento económico, quien suscribe estas líneas aborda el interrogante de si un mayor gasto público implica necesariamente una mayor producción pública. Se incide en la idea de la gran dificultad existente para obtener una adecuada valoración de los servicios públicos.

Seguidamente, en la destinada a las curiosidades económicas, Fernando Marcos rastrea los orígenes

históricos de los regímenes forales de las comunidades autónomas de Navarra y País Vasco, que considera de difícil encaje en un sistema tributario nacional que predica como uno de sus principios básicos el de la sistematización.

Más adelante, en el apartado de la economía vista por sus protagonistas, Eduardo Serna recoge algunas opiniones acerca del papel del sector público en la economía, a partir de una certera selección de preguntas de gran interés hoy día. Éstas son contestadas, con visiones claramente contrapuestas, por cuatro personas con gran protagonismo y relevancia en el debate económico actual: el diputado nacional Vicente Martínez-Pujalte, el secretario general de CC.OO., Ignacio Fernández Toxo, el director del Instituto Juan de Mariana, Juan Ramón Rallo, y el profesor Luis Ayala, catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Rey Juan Carlos.

Por otro lado, el número contiene un espacio dedicado a la reseña de los hitos legales con incidencia económica publicados a lo largo del último trimestre de 2012. Como en anteriores ocasiones, Mercedes Morera es la encargada de su pormenorizada, minuciosa y elaborada inventarización y reseña.

Dos son las reseñas de libros que se recogen: en una de ellas, José María López lleva a cabo una sugerente y documentada revisión de la obra de Isaiah Berlin «Dos conceptos de libertad», que no duda en calificar como «obra eterna»; en la otra, suscrita por quien firma estas líneas, se da cuenta de la novela «El índice del miedo», del conocido escritor Robert Harris.

El número finaliza con una recopilación de artículos publicados en distintos medios en el último trimestre de 2012.

De manera sintética, estos son los contenidos del número 9 de *eXtoikos*, en el que, al igual que en los precedentes, se han cubierto todos y cada uno de los epígrafes del sumario estándar de la revista. No ha sido, desde luego, una tarea sencilla, que ha podido materializarse gracias a la colaboración y el esfuerzo desinteresados de un amplio colectivo de personas.

El papel del sector público en una economía moderna

Victorio Valle Sánchez

Resumen: En esta nota se ofrece una visión sucinta del papel desempeñado por el Estado a lo largo de la historia, para, a continuación, ofrecer elementos de reflexión con respecto a cinco debates abiertos referidos a su papel y funciones: su dimensión; las alternativas existentes para el ejercicio de su actividad; su estructura territorial en España; los sistemas de financiación y la compatibilidad de las funciones públicas.

Palabras clave: Sector público.

Códigos JEL: H10; H40; H50; H70.

Uno de los hechos más característicos de las sociedades modernas es que, junto a los miles de empresas productoras y distribuidoras de bienes y servicios que pueblan el panorama social, creadas por el hombre en su incesante afán por satisfacer sus necesidades, existen instituciones singulares que, aunque también prestan servicios a la sociedad, no se financian por el mecanismo habitual del cobro de un precio sino mayoritariamente por la vía de ingresos coactivos (tributos) y su prestación suele revestir además un ingrediente político-económico, como contribuir a la igualdad o estimular un crecimiento económico más intenso y estable.

Ese singular tejido institucional que conocemos como sector público está integrado por el Estado y sus organismos auxiliares, las comunidades autónomas, los entes locales, y la administración de la Seguridad Social, que agrupa una parte importante del denominado Estado del Bienestar (sanidad, pensiones, subsidio de paro, etc.).

En forma genérica y global, diríamos que la misión del sector público es elevar el bienestar de los ciudadanos en un contexto de libertad y democracia.

De hecho, la importancia cuantitativa de la economía del sector público es elevada. Es difícil encontrar países en los que esa actividad represente menos de la banda tónica del 35-50 por ciento del PIB en la que se sitúa la mayoría.

Sin embargo, los temas fundamentales de cómo allegar esos fondos y en qué utilizarlos, trascienden en buena medida el terreno económico, ya que es un campo de elección entre diferentes opciones que constituye un

ámbito de decisión política fuera del automatismo del mercado.

En nuestro entorno económico de países afincados en el sistema de economía de mercado, el papel que deba jugar el sector público deriva de los fallos del mercado en relación con los objetivos que la política económica genere. El sector público debe acudir a reforzar o incluso a sustituir al mercado cuando éste es incapaz o ineficaz para lograr tales finalidades. Es cierto que en este tema hay diferencias importantes entre los distintos países. Sin embargo, la doctrina señala tres grandes objetivos que se comparten por todas las sociedades modernas: lograr una prestación eficiente de los bienes y servicios que las personas necesitan para satisfacer sus necesidades (el «quantum» de la producción de bienes y servicios); contribuir a una distribución equitativa de la renta y de la riqueza (definir el criterio de «para quién» es el resultado de la producción); y colaborar al logro de una senda de crecimiento estable de la economía.

El protagonismo del sector público —e incluso de los instrumentos que debe utilizar— ha variado a lo largo de la historia pero hoy, especialmente tras los pioneros trabajos del Profesor Richard Musgrave, se acepta con generalidad la orientación múltiple de la actividad presupuestaria, que es la parcela instrumental más importante del sector público de cualquier país. Para los países integrados en la Unión Económica y Monetaria Europea, las variables presupuestarias, es decir, ingresos y gastos públicos, son de hecho el único campo instrumental disponible para la política económica interior, una vez que no se puede manipular el tipo de cambio y, por otra parte, existe una política monetaria común.

Adam Smith, a finales del siglo XVIII, reconocía ya en «La Riqueza de las Naciones», la necesidad de un sector

público que se encargara de prestar servicios tales como la defensa, el orden público, la justicia y las obras públicas de gran dimensión que el mercado no podía atender. Sin embargo, más allá de este «mal necesario», la preocupación de los economistas clásicos por el crecimiento económico les llevó a enunciar normas y principios de neutralidad, muchos de los cuales —como la clásica regla de oro del equilibrio presupuestario anual— han perdurado hasta nuestros días. En las propias estibaciones del clasicismo, ya a mediados del XIX, con autores como John Stuart Mill o Jeremías Bentham, surgiría la preocupación del reformismo social y las recomendaciones sobre la estructura impositiva más adecuada para contribuir a la igualdad. Una línea que retomaría y desarrollaría el socialismo de cátedra alemán con Adolph Wagner a la cabeza, al margen de las líneas de pensamiento marxista y su posterior revolución.

La aparición del Marginalismo y el Neoclasicismo aportarían una preocupación específica por utilizar eficientemente los recursos escasos de la sociedad. El Neoclasicismo británico hizo grandes aportaciones en el terreno del análisis de los efectos económicos de los gastos, y especialmente de los ingresos públicos. Por su parte, el Marginalismo continental estudió la naturaleza y características de los bienes y servicios públicos en cuya prestación falla el mercado y deben ser cubiertos por el sector público. Una línea de investigación que obligaba a plantearse cómo determinar el nivel necesario de bienes y servicios públicos, toda vez que su consumo conjunto hace difícil fijar con precisión la demanda de los mismos y la naturaleza de los impuestos con los que deban cubrirse sus costes.

Más adelante, en la primera mitad del pasado siglo, al hilo de la Gran Depresión, la economía keynesiana aportaría la preocupación por la estabilidad del crecimiento. Cómo crecer sin una inflación dañina y sin la existencia de niveles lacerantes de paro. La síntesis neoclásica, más allá de discusiones sobre el predominio de unas u otras escuelas de pensamiento, apunta hoy hacia una visión integrada del servicio del sector público a todos esos objetivos dispares, dentro de un marco de compatibilidad imprescindible que las decisiones políticas deben fijar.

Por tanto, y en resumen, el sector público debe proveer servicios esenciales para la sociedad como la defensa, el orden, o el cuidado del medio ambiente, para los que no existe demanda individual explícita y el mercado no los puede prestar. Pero también puede suministrar otros servicios como la educación, la sanidad, la justicia, las pensiones o la vivienda social, que, por ser un núcleo de externalidades, el mercado presta en forma insuficiente o

excesiva a la luz de los efectos externos positivos y negativos que producen y de su contraste con las valoraciones sociales.

Por otra parte, debe contribuir con los gastos sociales y los impuestos progresivos al ideal social de distribución de la renta y de la riqueza, sin dañar incentivos. Y debe generar un marco propicio al crecimiento estable, practicando intervenciones compensatorias cuando el mercado falla —es la situación actual— para generar un adecuado nivel de demanda agregada que contribuya a que el crecimiento efectivo de la economía se aproxime a su valor potencial, manteniendo el paro y la inflación en niveles razonables.

Para estas funciones, cuenta con un conjunto de posibles instrumentos entre los que cabe destacar:

1. La provisión directa de servicios públicos.
2. La regulación o establecimiento de un marco legal que afecta al comportamiento de los agentes económicos.
3. El sistema tributario.
4. Los subsidios e impuestos progresivos.
5. Los estabilizadores automáticos y actuaciones discrecionales de ingresos y gastos públicos para afectar a la coyuntura.
6. Las empresas públicas.





Esa trilogía funcional a la que conceptualmente responde la actuación económica del sector público (eficiencia, equidad, crecimiento estable), adquiere pesos distintos según la particular situación por la que atraviese el país que se considera. Así, con referencia a España y su actual momento económico, es claro que debería contribuir al crecimiento estable de una economía tan fuertemente deprimida (25 por ciento de tasa de paro) y con un nivel de endeudamiento total del orden de tres veces el valor del PIB, del que la mitad es endeudamiento exterior. Otra cosa es que ese papel del sector público se interprete de una u otra manera según la ideología político-económica que se profese. Así, una línea conservadora apuntaría a la prioridad de reducir el abultado déficit y endeudamiento públicos como medio de reducir los costes financieros, lo que en unión de otras reformas de estructura, debe conducir a una mayor competitividad de nuestra producción y a una salida de la crisis por la vía del aumento de la exportación. Sin embargo, la longitud temporal de ese proceso y el deterioro a corto plazo de la economía, apuntarían otra posibilidad, en una línea más de corte keynesiano, la de mantener una política activa de inversión pública, una reducción del desahorro público (que no es lo mismo que el déficit) y a obtener de la UEM mayores plazos para reducir déficit y deuda a la vez que mayores facilidades de financiación.

En el entorno del tema del sector público y sus funciones, existen en mi opinión cinco amplios debates abiertos que requieren una detenida meditación y avances ulteriores en el terreno de la economía positiva. Repasémoslos con brevedad:

1. La dimensión del Sector Público

Constituye éste uno de los temas más polémicos de la economía pública, lo que no es sorprendente dado el elevado nivel que, de hecho, la actividad pública ha alcanzado en el último medio siglo. En realidad la dimensión del sector público es un tema de elección social que, en democracia, depende de la voluntad de los electores que revalidan con su voto los diferentes programas políticos y del límite tolerable de los ingresos públicos necesarios para su financiación (especialmente la presión fiscal).

Dos riesgos básicos acechan a lo que cabría calificar como una dimensión razonable de la economía pública: el despilfarro y la presencia de comportamientos expansivos en la realización de las funciones públicas.

Contra el despilfarro solo cabe aplicar a cada proyecto de gasto público dosis crecientes de análisis económico que permita avanzar en la difícil valoración de la productividad de los recursos utilizados por el sector público, al margen del mercado, y mejorar la eficiencia productiva aplicando técnicas de análisis coste-beneficios o coste-eficacia. Siempre se contaría aquí con el tema insoluble de medir la producción pública, pero existen sistemas de aproximación más o menos complejos que están dando buenos resultados.

En cuanto a los comportamientos sociales expansivos de los actores del proceso de generación de la actividad pública: los ciudadanos en tanto que votantes y, como tales, demandantes de servicios y actividades públicas; los representantes políticos que ofrecen políticas públicas en un intento de atraer el voto ciudadano que les permita lograr el poder o mantenerse en él y, los funcionarios —burócratas— que son en última instancia los ejecutores de las políticas públicas, que tienen intereses propios y que en colaboración con los grupos de interés, tratan de beneficiarse de las actividades públicas, expandiendo innecesariamente su alcance y contenido. La búsqueda continua de formas de contrastación de la adecuación de los servicios a los deseos de los ciudadanos controlando los intereses espurios de políticos y burócratas, junto con los cambios organizativos que introdujeran en la burocracia piezas del comportamiento del mercado, son las vías de avance en este terreno.

2. ¿Producción o provisión?

Un segundo gran debate permanentemente abierto es si en el ejercicio de su actividad y, particularmente en la prestación de servicios públicos que el mercado no presta por su naturaleza de oferta conjunta e

inaplicabilidad del principio de exclusión, el sector público debe limitar su papel de proveer a la sociedad de tales servicios financiando a las empresas privadas para su producción o, por el contrario, debe asumir la propia actividad productiva de forma directa.

La experiencia acumulada a lo largo de la historia, parece estar a favor de la idea de que el sector público no es por lo general, buen empresario. En todo caso, en este debate mucho depende de la naturaleza del servicio. Está claro que hay actividades, como las relativas al material bélico, estratégico, la justicia o el mundo del aseguramiento frente a contingencias sociales, en que la presencia pública es, por definición, indispensable. En otros, como la sanidad y la educación, en principio no repugnan la idea de una producción privada—que de hecho, existe— con una provisión pública que haya llegar tales servicios a los destinatarios que socialmente se decida —no con estrictas normas de demanda de mercado— mediante la correspondiente financiación pública.

Ejemplos recientes en España, como la educación concertada o el anuncio de privatización de la gestión de hospitales públicos en la Comunidad Autónoma de Madrid, apuntan en este sentido en la convicción de que la gestión privada es más severa en la vigilancia del coste y más eficiente en la exigencia de responsabilidades.

El riesgo es la amenaza que algunos creen ver en la erosión de derechos que, a la larga, la gestión privada pueda potenciar. Una cosa es, por ejemplo, reducir los análisis clínicos o las resonancias magnéticas redundantes, derivadas de un criterio exagerado de control sanitario y otra distinta es que ese espíritu de ahorro ponga en riesgo el tratamiento adecuado de una enfermedad compleja, esgrimiendo motivaciones de coste.

3. Estructura territorial del Estado

Un tema especialmente debatido, en particular en España, es si una estructura territorial descentralizada es ventajosa respecto al Estado centralizado. No se debate obviamente el problema de la desconcentración administrativa, que es indispensable, sino la adopción descentralizada de decisiones. En principio, la Teoría de Descentralización Fiscal nos dice que la decisión descentralizada de servicios y actividades mejora en eficiencia en los de ámbito territorial marcadamente definido, por la mayor proximidad de las decisiones a los ciudadanos. Sin embargo, caben algunas precisiones en este terreno:

1. Las políticas de cobertura nacional como las de equidad y de estabilidad, tienen menos razones para ser descentralizadas. En algunos casos, su dimensión óptima es la supranacional.
2. La descentralización del gasto debe ir acompañada de una corresponsabilidad fiscal. Los políticos que rigen las unidades descentralizadas (autonomías) y los ciudadanos, deben ser plenamente conscientes de los costes fiscales de las decisiones que adoptan.
3. Los sistemas descentralizados deben definir con precisión el reparto de competencias para evitar duplicidades y solapamientos.
4. Todo sistema fiscalmente descentralizado debe definir un esquema consensuado de solidaridad entre las unidades territoriales de decisión.

Es importante que los defectos en la práctica de la descentralización y su utilización para amparar en forma solapada tendencias políticas soberanistas, no terminen transmitiendo la idea de que un sistema descentralizado sea intrínsecamente malo, cuando en realidad lo malo es, la mayoría de las veces, su puesta en funcionamiento.

4. ¿Cómo financiar al sector público?

Es obvio que el desarrollo de las amplias funciones aquí descrito como tareas básicas de un sector público moderno, requiere un sistema de financiación suficiente y flexible en el tiempo, pero además la forma que adopte esa financiación no es neutral para las propias funciones públicas, ya que puede influir sobre la eficiencia, la equidad y el crecimiento de la economía.

En economía —y la economía pública no es una excepción— nada es gratuito y por tanto conviene contar con sistemas estables de financiación que impidan caer más allá de lo conveniente, en ilusiones financieras que lleven a un endeudamiento inasumible, como el que hoy por desgracia muestran los países que han originado la crisis de la deuda soberana más importante de la historia.

Los temas de financiación están también sujetos a una amplia gama de decisión y elección política. Una apretada síntesis nos recordaría diez puntos clave sobre los que toda sociedad tiene que decidir:

1. ¿Financiar con impuestos —que es la forma típica— o con otros ingresos y tributos? Como, por ejemplo, precios, tasas, contribuciones, copagos, etc.

2. En el terreno impositivo ¿debe seguirse el principio del beneficio, gravando más a quienes más se benefician de los servicios públicos, o el principio de la capacidad de pago, que postula gravar más a quienes tienen una mejor situación económica?
3. ¿Qué índice de capacidad o que combinación de índices, deben tomarse: la renta, el gasto o el patrimonio? Si se sigue el criterio universal de la renta personal, ¿cómo debe definirse ésta?
4. ¿El sistema tributario debería ser proporcional o progresivo?
5. ¿Debe discriminarse la renta por su origen? Es decir, ¿deberían tratarse mejor las rentas del trabajo que las del capital?
6. ¿Debe diferenciarse el tratamiento fiscal por el destino de la renta? Es decir, ¿debe tratarse lo mismo el consumo que el ahorro?
7. ¿Debe existir un impuesto independiente sobre la renta de las sociedades? ¿No genera esto una sobreimposición?
8. ¿Cómo repartir las cuotas de la Seguridad Social entre empresarios, trabajadores y sector público?
9. ¿Cómo deben fijarse los criterios para una correcta financiación autonómica y local?
10. ¿Cómo combatir el fraude y como identificar las principales bolsas de fraude de la sociedad?

Amplitud de temas que tiene una respuesta también amplia y controvertida en la Economía Pública y en la praxis fiscal.

5. La compatibilidad entre las funciones públicas

Destaquemos finalmente que el variado papel que se atribuye al sector público en una economía moderna puede generar problemas de compatibilidad entre los propios objetivos, lo que en definitiva quiere decir que el avance en una determinada línea de actuación tiene como límite los efectos negativos en otro u otros distintos.

Normalmente, el papel del sector público como estimulador del crecimiento económico y su tarea de completar el resultado del mercado en el terreno de la eficiencia suelen ser no solo compatibles sino que se autorrefuerzan. Sin embargo, la misión de contribuir al logro de una más justa distribución de la riqueza y de la

renta puede originar conflictos con los otros objetivos. Así, por ejemplo, los impuestos que alteran menos el equilibrio eficiente del mercado son los impuestos de suma fija o los que recaen sobre bienes de primera necesidad, ya que presumiblemente no generan cambios en el comportamiento económico de los incididos, pero son intolerables desde el punto de vista de la equidad. En forma análoga, los impuestos progresivos o los subsidios de paro que tienen su fundamento en un juicio ampliamente compartido de justicia, pueden tener efectos negativos desde el punto de vista de los incentivos a la utilización de factores que repercuten negativamente sobre el crecimiento.

Es, por tanto, un terreno que hay que diseñar cuidadosamente, sin renuncias dolorosas y sin alegrías peligrosas, en unos objetivos en perjuicio de otros.

Como se ve, el sector público es una pieza indispensable de un sistema económico en el que actúa de forma interdependiente con la economía privada de mercado. Existen áreas de decisión que requieren reflexión en su diseño y conocimiento y moderación en su práctica, que para nada restan importancia a su papel social.

Con toda razón, un liberal como Luigi Einaudi pudo escribir hace más de setenta años *«¿Qué sería de los hombres si no existiese el Estado? Miserables salvajes errantes, sin defensa y sin orden, en lucha constante contra sí mismos»*.



Los efectos redistributivos del gasto público en la Unión Europea

Agustín Molina Morales, Almudena Guarnido Rueda e Ignacio Amate Fortes

Resumen: ¿Qué efecto ha tenido la política social en Europa y España sobre la equidad en la distribución de la renta? ¿Cómo se ha comportado el gasto social durante la crisis económica? A esta y otras cuestiones se ha tratado de responder en este trabajo. Realizando un análisis descriptivo, a escala europea y para el caso español, se comprueba que, en términos generales, los gastos en protección social reducen la pobreza y mejoran la equidad en la distribución de la renta. Sin embargo, la estructura particular de estos gastos en España ha hecho que, durante la crisis, la distribución de la renta se haya hecho más desigual, mientras que en Europa no han empeorado los índices de desigualdad.

Palabras clave: Gasto público; redistribución; Unión Europea.

Códigos JEL: H50; H10.

1. Introducción

La economía del sector público persigue como objetivos principales la asignación eficiente de recursos, la distribución de la renta y la estabilidad de la actividad económica. A la consecución de dichos objetivos se dedican, fundamentalmente, las actuaciones públicas.

En la actualidad, el análisis de la incidencia distributiva del gasto público ha adquirido una considerable importancia, debido a que, por un lado, el crecimiento del gasto público, en general y, específicamente, de aquél cuya función prioritaria es la redistribución —el gasto público social—, ha sido un elemento característico de la evolución de las economías occidentales en las últimas décadas. Por otro lado, se está cuestionando en los países occidentales el Estado del Bienestar. Aspectos como los efectos distributivos no deseados de las políticas de gasto público o como el grado de aprovechamiento por parte de las clases medias de los servicios del estado del bienestar han concitado una atención creciente.

El ámbito de análisis del presente trabajo se circunscribe al gasto social efectuado por el conjunto de las Administraciones Públicas en los 27 países que conforman la Unión Europea (UE), haciendo especial hincapié a lo acontecido en la última década (2000-2009) en España.

Para ello, los contenidos se estructuran del siguiente modo: en primer lugar, se abordan una serie de cuestiones teóricas relativas a la función redistributiva del sector público en el contexto del estado del bienestar

y relativas, también, a los factores que afectan a los beneficiarios del gasto en Europa y España. En segundo lugar, analizaremos las características específicas de nuestro país y, finalmente, ofreceremos un resumen de las principales conclusiones.

2. Contribución el sector público a la redistribución de la renta en la UE

Existe consenso en relación a la labor redistributiva que el sector público debe desempeñar en una economía de mercado. Los objetivos de la política redistributiva se concretan en:

1. Seguridad económica: Se refiere a la garantía de un mínimo vital a todos los ciudadanos que les proteja de determinados riesgos y contingencias. Este objetivo está justificado por la existencia de incertidumbre con respecto a los flujos de ingresos de las personas durante su ciclo vital que puede estar asociada a situaciones esperadas (vejez) o a situaciones inesperadas (desempleo, enfermedad, ...).

2. Reducir la desigualdad económica y social: Se trata de disminuir el nivel de concentración de la renta y la riqueza. En este caso, debería jugar un papel muy relevante la estructura del sistema impositivo y la importancia de las distintas partidas de gasto social.

3. Reducir la pobreza: Se refiere a la necesidad de intervenir en beneficio de los grupos sociales más desfavorecidos, al objeto de lograr su integración social. Este objetivo se justifica por diferentes argumentos como la importancia que la gente concede

al altruismo y la cooperación, los efectos externos positivos ligados a la eliminación de la pobreza o el logro de la estabilidad social.

El hecho más definitorio del gasto social es la edad del beneficiario. Esping-Andersen (1996) llama la atención sobre el hecho de que los estados del bienestar meridionales y continentales europeos (como es el caso español) dedican cantidades unitarias de gasto social proporcionalmente mayores a la población de mayor edad, mientras que los estados del bienestar universalistas (escandinavos, especialmente) centran su atención en la población joven. El sistema elegido tiene importantes consecuencias sobre los resultados.

Si bien Europa es una de las regiones más ricas del mundo, una parte considerable de su población no dispone de los recursos necesarios para llevar una vida decente. De hecho, en 2010, en la Unión Europea (UE-27), más de 100 millones de personas (16,4 por ciento) vivían por debajo del umbral de pobreza¹, existiendo grandes diferencias entre los distintos estados miembros. Así, por ejemplo los países con mayores tasas de pobreza eran Letonia (21,3 por ciento), Rumania (21,1 por ciento), Bulgaria y España (20,7 por ciento), Lituania (20,2 por ciento) y Grecia (20,1 por ciento). En el otro extremo, nos encontramos con países con un porcentaje de población con una tasa de pobreza en torno al 10 por ciento, la República Checa y los Países Bajos.

También existen grandes diferencias en la determinación del umbral de pobreza entre los Estados miembros. De hecho, si analizamos las diferencias en el coste de vida (valores expresados en paridad de poder de compra²), el límite anual para hogares de una sola

persona varía desde menos de 4.000 euros en paridad de poder de compra, en Bulgaria, Letonia, Lituania y Hungría, hasta más de 10.000 euros en paridad de poder de compra, en ocho Estados miembros. Esto nos demuestra que el nivel de vida de los más pobres es de 3 a 4 veces mayor en los países con mayores ingresos que en los países con ingresos más bajos.

Si observamos la tasa de pobreza de los distintos Estados miembros antes y después de transferencias en efectivo (excluidas las pensiones), podremos ver el importante efecto redistributivo de las mismas, y cómo ayudan a disminuir el número de personas que están por debajo del umbral de pobreza.

Tal y como se muestra en el gráfico 1, en ausencia de transferencias sociales distintas de las pensiones (como desempleo, prestaciones familiares y de vivienda), la tasa de pobreza de la población de la UE en su conjunto es considerablemente superior a cuando éstas se aplican (un 25,0 por ciento en lugar de un 17,0 por ciento), es decir, las transferencias sociales reducen la pobreza en un 32,0 por ciento.

Por otro lado, también podemos observar, cómo existen grandes disparidades en la eficacia a la hora de disminuir la pobreza por parte de los distintos países. Así, podemos afirmar que las transferencias sociales son más eficaces en los países nórdicos (Suecia, 59,0 por ciento, Dinamarca, 57,0 por ciento, y Finlandia, 50,0 por ciento). Además, encontramos países como Irlanda y Austria que tienen un 50,0 por ciento o más, e incluso Hungría, que es el país con el mayor porcentaje de reducción, con un 60,0 por ciento. Por el contrario, Grecia, Italia, Letonia y España tienen un porcentaje de reducción inferior al 20,0 por ciento. En este sentido, los datos demuestran que el modelo nórdico, antes mencionado, que basa su esfuerzo en la población joven, se muestra más eficaz que el modelo meridional, que hace más hincapié en la población de mayor edad.

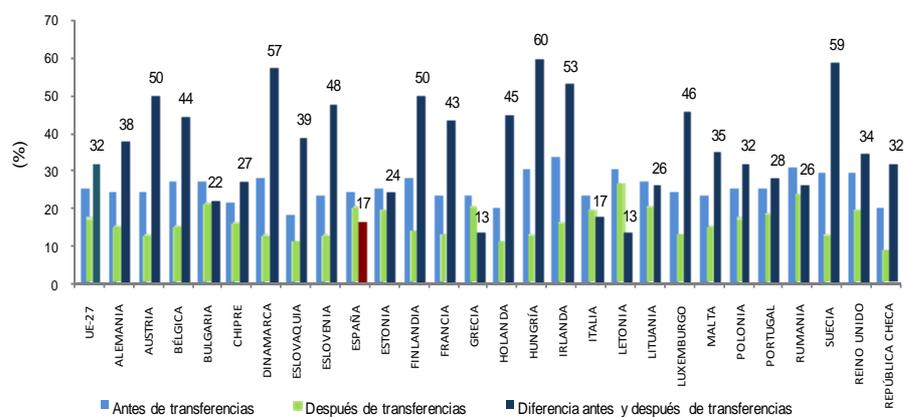
Entre 2000 y 2011, el crecimiento económico medio en la UE-27 fue del 1,6 por ciento anual. La tasa de empleo en 2011 había aumentado al 68,6 por ciento, principalmente gracias al aumento del empleo femenino y de los trabajadores de más edad.

agregados expresados en paridad de poder de compra se obtienen dividiendo los agregados a precios corrientes y moneda nacional por la respectiva paridad de poder de compra o paridad del poder adquisitivo.

¹ El método utilizado para clasificar a la población entre pobres y no pobres es el seguido por la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) del Instituto Nacional de Estadística (INE) y por la estadística europea EU-SILC (Statistics on Income and Living Conditions) de Eurostat, y se basa en la construcción de una línea de pobreza monetaria relativa. La línea de pobreza utilizada se basa en la división de los ingresos netos totales del hogar (renta disponible del hogar) entre el número de unidades de consumo. El número de unidades de consumo, por su parte, se ha calculado utilizando la escala de la OCDE modificada: peso 1, para el primer adulto, 0,5, para el resto de adultos, y 0,3, para los menores de 14 años. Una vez calculados los ingresos por unidad de consumo del hogar se adjudican a todos los miembros del hogar. La línea de pobreza o umbral de pobreza se fija en el 60 por ciento de la mediana de la distribución de los ingresos por unidad de consumo adjudicados a las personas.

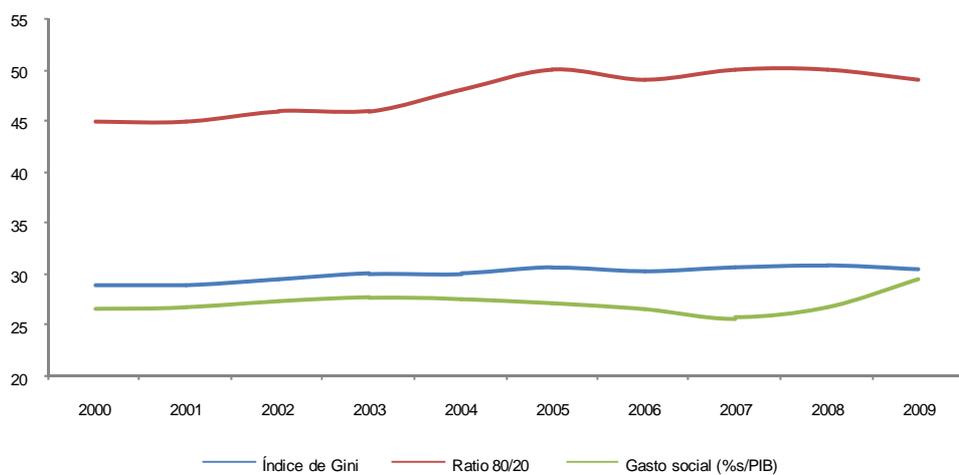
² Valores expresados como estándares de poder de compra: es una unidad monetaria artificial que refleja las diferencias en los niveles nacionales de precios que no son tenidas en cuenta por las tasas de intercambio. Esta unidad permite numerosas comparaciones de indicadores económicos entre países. Los

Gráfico 1: Tasa de pobreza antes y después de transferencias en la UE, 2008



Fuente: Eurostat y elaboración propia.

Gráfico 2: Evolución de la desigualdad en la distribución de la renta (a través del Índice de Gini y de la ratio de renta que posee el 20 por ciento más rico sobre el 20 por ciento más pobre de la población) y del gasto social (%s/PIB) en la UE-27, 2000-2009*



* El índice de Gini se ha multiplicado por 100 a efectos de una mejor visualización de la evolución de este indicador.

Fuente: Eurostat y elaboración propia.

La creación de nuevos puestos de trabajo había contribuido a reducir la proporción de hogares con todos sus miembros desempleados, del 10,0 por ciento en 2000, al 9,2 por ciento en 2008, aunque tras el desencadenamiento de la crisis, esta tasa se ha vuelto a elevar hasta el 10,7 por ciento en 2011.

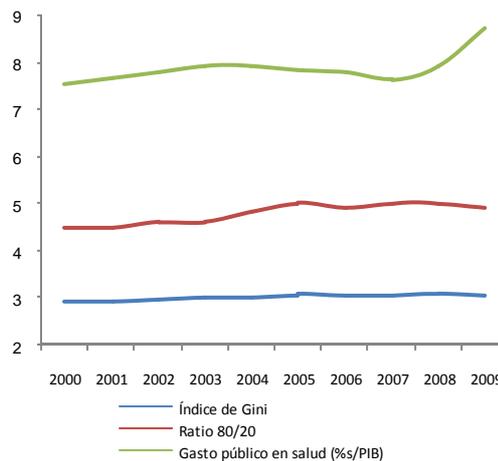
El gráfico 2 muestra la evolución de la desigualdad de la distribución de la renta y el gasto social para la media de los 27 países que configuran la UE durante la última década. Se aprecia que, si bien la desigualdad aumenta ligeramente a pesar del pequeño incremento que se produce en el gasto social entre 2000 y 2009, probablemente motivado por la correlación existente entre crecimiento económico y desigualdad, es en la segunda mitad de la década cuando se reducen las partidas de gasto social y ello provoca un aumento significativo de los niveles de desigualdad. De hecho, el gráfico 3 muestra que, como consecuencia de la crisis, la activación de los estabilizadores automáticos genera un nuevo repunte del gasto social y, a su vez, un frenazo en el deterioro de la equidad en la distribución de la renta.

De hecho, a partir de 2007, se inicia la gran crisis en la que nos encontramos inmersos actualmente y el número de parados ha aumentado sustancialmente. En este contexto, la contribución de la política social es fundamental. La aplicación de políticas sociales adecuadas no solo sirve para atenuar el impacto social negativo en los grupos más vulnerables, sino también para mitigar las consecuencias de la crisis en el conjunto de la economía. La protección social es, en el gasto público, un elemento estabilizador contracíclico fundamental. El buen funcionamiento de los sistemas en un marco de reformas permanentes para reforzar la sostenibilidad puede contribuir a estabilizar la demanda agregada, estimular la confianza de los consumidores y crear empleo.

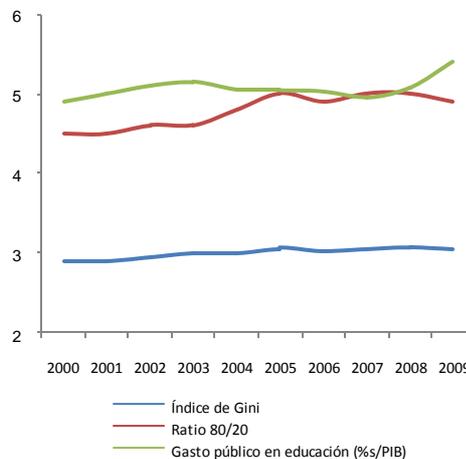
Aún así, no sólo es importante la cuantía del gasto social sino la composición del mismo. El gráfico 3 muestra la evolución de los dos índices de desigualdad en relación con las principales partidas de gasto social, es decir, el gasto en educación³, el gasto en sanidad, las prestaciones por jubilación y las prestaciones por desempleo.

Gráfico 3: Evolución de la desigualdad en la distribución de la renta (a través del Índice de Gini y de la ratio de renta que posee el 20% más rico sobre el 20% más pobre de la población) y de las principales funciones del gasto social (en término del PIB) de la UE-27, 2000 – 2009*

Desigualdad y gasto público en salud

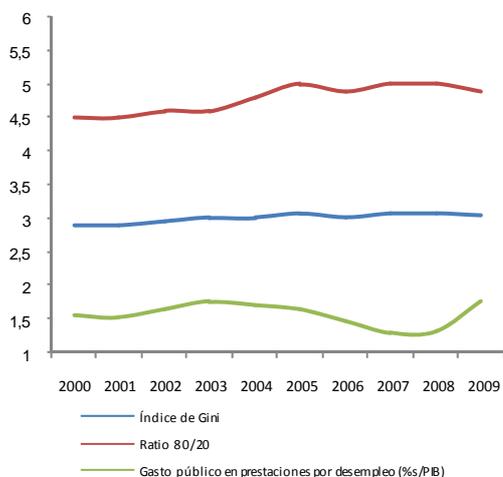


Desigualdad y gasto público en educación

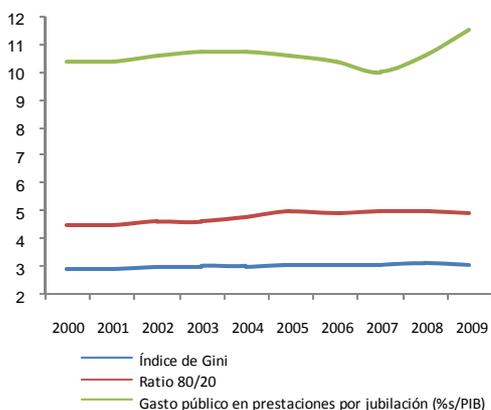


³ El gasto público en educación no se incluye dentro del Sistema Europeo de Estadísticas Integradas de Protección Social (SEEPROS).

Desigualdad y gasto público en prestaciones por desempleo



Desigualdad y gasto público en prestaciones por jubilación



Fuente: Eurostat y elaboración propia.

* El índice de Gini se ha multiplicado por 100 a efectos de una mejor visualización de la evolución de este indicador.

Al observar con detalle el gráfico 4, y a pesar de que la evolución de los cuatro componentes es muy similar en esta década, se aprecia que, mientras que los gastos en educación y sanidad tienen un efecto redistributivo, ya que los descensos registrados en el gasto realizado en estas dos partidas coinciden con incrementos pronunciados en la desigualdad de la distribución de la renta, esto no es tan claro para el caso de las prestaciones por desempleo y por jubilación. La razón de ello radica en el fin último de estas partidas de gasto es el de sustituir las rentas obtenidas por el trabajo cuando éste se pierde, bien por jubilación o bien por desempleo. Aún así, en el caso de las prestaciones por desempleo, el carácter automático de esta partida hace que en épocas de crisis, como la actual, sirva de freno para un aumento de la inequidad en la distribución de la renta.

Ahora bien, ¿son los países que más esfuerzo realizan en gasto social los que mejor redistribuyen la renta? El cuadro 1 muestra que, en términos generales, sí son los países que mayor gasto social realizan los que redistribuyen de una manera equitativa la renta entre su población. Sin embargo, la relación no es tan directa como podría preverse a priori, ya que hay países que gastan muy poco en partidas sociales y, sin embargo, la renta está muy equitativamente distribuida, como es el caso de Eslovaquia. En el otro extremo hay países que realizan un gran esfuerzo en protección social y, sin embargo, sus índices de desigualdad los sitúan en posiciones intermedias dentro de los países de la UE, como es el caso de Francia y Alemania.

Cuadro 1: Ranking de los cinco países de la UE que realizan un mayor gasto social y los cinco países que realizan un menor gasto social (en términos del PIB), y su posición en cuanto a la desigualdad en la distribución de la renta (Índice de Gini)*

PAÍS	POSICIÓN	GASTO SOCIAL (sobre el PIB)	POSICIÓN	DESIGUALDAD (índice de Gini)
Dinamarca	1	33,44	19	26,9
Francia	2	33,05	12	29,9
Suecia	3	32,12	25	24,8
Países Bajos	4	31,60	18	27,2
Alemania	5	31,38	14	29,1
Estonia	23	19,19	10	31,4
Eslovaquia	24	18,81	24	24,8
Bulgaria	25	17,21	5	33,4
Rumanía	26	17,08	4	34,9
Letonia	27	16,85	1	37,4

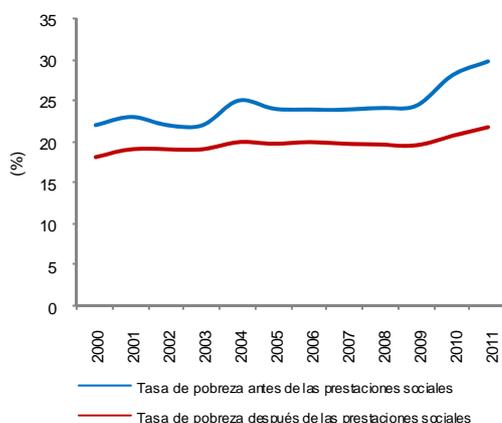
Fuente: Eurostat y elaboración propia.

* El índice de Gini se ha multiplicado por 100 a efectos de una mejor visualización de la evolución de este indicador.

3. La incidencia del gasto público social en España

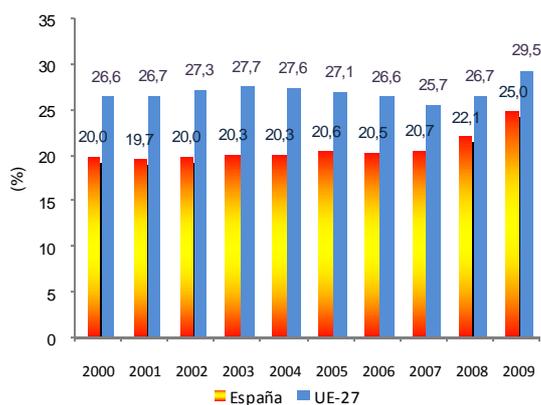
Al analizar las cifras de tasas de pobreza antes y después de las prestaciones sociales en España (gráfico 4), se observa cómo, efectivamente, al igual que ocurre en el resto de países de la UE, disminuye la tasa, siendo esta disminución mayor cuanto más importante es el gasto social sobre el PIB, tal como cabría esperar, y cuanto mayor es la tasa de pobreza antes de las prestaciones. Se observa que durante la crisis, ésta, antes de prestaciones, registró un importante repunte y, sin embargo, después de las prestaciones sociales no creció tanto, con lo que se ha incrementado el diferencial entre las dos tasas, poniendo de manifiesto la eficacia de estas políticas en la lucha contra la pobreza.

Gráfico 4: Evolución de la tasa de pobreza antes y después de las prestaciones sociales en España (%), 2000-2008



En 2009 (último año con cifras desagregadas disponibles para el conjunto de la UE), el gasto en protección social en España seguía siendo considerablemente inferior en relación al PIB a la media de la UE-27 (25,0 por ciento en España frente al 29,5 por ciento del PIB, en media de la UE-27). Sin embargo, hay que decir que la proporción relativa con Europa sí que ha ido variando a lo largo de los años. Así, podemos observar (gráfico 5) cómo en el periodo 2000-2004 los diferenciales con la media europea estaban en torno a los 7,0 puntos porcentuales. A partir del 2004, este diferencial se ha ido reduciendo hasta situarse en 2009 a una distancia de 4,5 puntos porcentuales de la UE.

Gráfico 5: Evolución del gasto de protección social (%sPIB)



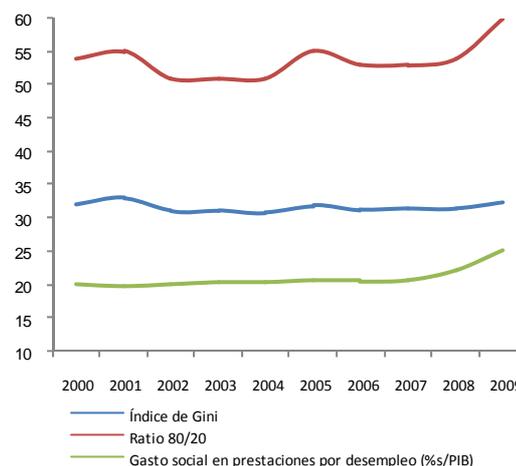
Fuente: Eurostat y elaboración propia.

Sin embargo, aunque ese aumento ha reducido parcialmente el desajuste con la UE (en gran parte, producto de la herencia de los años de dictadura), aún el déficit en protección social español nos sitúa lejos de los países de nuestro entorno. Además, hay que tener en

cuenta que una parte de la convergencia de la última mitad de la década se debe al aumento del desempleo, que ha sido más severo en el caso español, lo que ha hecho que aumenten, en mayor medida que la media europea, las prestaciones por desempleo.

El gráfico 6 permite comprobar la relación existente en la evolución de los índices de desigualdad y el gasto social en España. Salvo excepciones, se aprecia que el aumento del gasto social registrado durante la década ha permitido mejorar la equidad en la distribución de la renta. Sin embargo, el repunte registrado en 2008 y 2009 no ha conseguido mejorar los índices de desigualdad, e incluso, éstos han registrado importantes aumentos. Aquí encontramos patrones de comportamiento distintos a los estudiados para el caso europeo. El gráfico 2 mostraba que cuando se desencadena la crisis, los mecanismos estabilizadores del gasto social logran frenar la desigualdad en el conjunto de Europa. Sin embargo, ello no ocurre para el caso español. El motivo de esas diferencias podemos encontrarlas en la estructura del gasto social en España con respecto a Europa y su evolución. A través del cuadro 2 se comprueba que la participación de todas las partidas de gasto social se han ido reduciendo en relación a la media europea excepto las prestaciones por desempleo.

Gráfico 6: Evolución de la desigualdad en la distribución de la renta (a través del Índice de Gini y de la ratio de renta que posee el 20 por ciento más rico sobre el 80 por ciento más pobre de la población) y del gasto social (en término del PIB) de España, 2000 - 2009*



Fuente: Eurostat y elaboración propia.

* El índice de Gini se ha multiplicado por 100 a efectos de una mejor visualización de la evolución de este indicador.

En términos de PIB, el gasto por desempleo es, junto con el gasto en «supervivencia», el único en el que España se sitúa por encima de la media de la UE-27 y la

UE-15. Este mayor porcentaje se debe, por un lado, a las elevadas tasas de paro y, por tanto, a los mayores pagos por desempleo a los que nos enfrentamos; y, por otro, a que las condiciones de acceso son menos estrictas y/o el periodo de cobro es mayor. De hecho, según un estudio comparativo hecho por la OCDE (2008) —que incluye a las 30 economías más desarrolladas del mundo— las prestaciones a los parados en España representan de promedio el 36 por ciento de su último salario, mientras que hay países como Bélgica (con el 40,0 por ciento), Portugal (43,0 por ciento) o Dinamarca (48,0 por ciento) que superan el caso español, si bien estos países exigen mayores requisitos de acceso a la prestación y la pagan durante menos tiempo. Un claro ejemplo de esto es Italia, donde se exigen 2 años de afiliación a la Seguridad Social para recibir la prestación por desempleo, frente al año que exige la legislación española y el periodo de cobro es de 8 meses como máximo y 12 meses para los mayores de 50 años, mientras que en España la prestación contributiva se puede cobrar hasta dos años y el subsidio hasta la jubilación.

En este sentido, la evolución demográfica y del mercado de trabajo español marca como necesaria la reforma del sistema de pensiones, estando esta situación latente en la mayoría de los países desarrollados que establecieron su sistema de pensiones en la primera mitad del siglo XX bajo unas condiciones demográficas, económicas, políticas, sociales y culturales que no son las actuales. Por eso, resulta fundamental conocer cuáles son las causas principales de la insostenibilidad del sistema de pensiones y tratar de actuar directamente sobre ellas. En este sentido, la evolución demográfica junto a la tendencia de la población a la jubilación anticipada, son las variables fundamentales sobre las que hay que actuar. La opción de modificar el mapa demográfico español debe rechazarse por las dificultades con las que cuenta el Gobierno de un país para influir en las decisiones individuales de sus ciudadanos. Por ello, las actuaciones sobre el mercado de trabajo, y, en concreto, sobre la tasa de empleo de los mayores de 55 años, parece ser la mejor opción de reforma.

El cuadro 3 muestra como en España, estando en una posición intermedia en cuanto al gasto que realiza en protección social, no se refleja una posición también intermedia en cuanto a la equidad en la distribución de la renta y, al igual que Portugal o Grecia, España se sitúa en los primeros puestos de los países que presentan mayores problemas de desigualdad. Ello hace plantear nuevamente la eficacia de la política de protección social de los países meridionales en contraposición al éxito mostrado por el modelo nórdico.

El gráfico 7 muestra la evolución de las principales partidas de gasto social y los dos índices de desigualdad utilizados. Se aprecia como en el caso del gasto en salud, el repunte registrado en la primera mitad de la década coincide con una mejora en la equidad de la distribución de la renta. Sin embargo, el incremento que se observa una vez que se inicia la crisis no consigue frenar el mayor deterioro de los índices de desigualdad, al contrario de lo que ocurre en el caso europeo. Ello se debe a que este incremento en el gasto público en sanidad en relación al PIB es fruto de la reducción que experimenta éste último y no en un aumento del gasto sanitario.

Algo parecido se aprecia para el gasto en educación. Éste permanece prácticamente constante en todo el período. Sin embargo, el ligero descenso que se registra sobre 2004 coincide con un ligero repunte en la desigualdad en la distribución de la renta. Al final del período, en plena crisis económica, el gasto público en educación en términos de PIB también crece considerablemente, sin que ello se traduzca en una mayor equidad en la distribución de la renta por el mismo motivo señalado anteriormente.

Cabe destacar también la evolución de las prestaciones por desempleo. La evolución constante registrada durante todo el periodo se rompe bruscamente cuando se inicia la crisis, provocando un repunte considerable de esta partida en relación al PIB. Sin embargo, el automatismo del gasto en prestaciones por desempleo no consigue frenar el aumento de la desigualdad, tal y como ocurre en Europa, y pone de manifiesto la mayor virulencia con la que esta crisis ha golpeado a la economía española. Además, hay que tener en cuenta que la destrucción de empleo en España se ha producido fundamentalmente en la parte media de la distribución con lo que ha dispersado aún más la distribución de la renta. Resta analizar cuál ha sido el efecto redistributivo conjunto y cómo ha ayudado a disminuir el número de personas por debajo del umbral de pobreza. Para ello, y centrándonos en las partidas que representan el mayor esfuerzo económico en gasto social para España, se ofrece a continuación el reparto de prestaciones sociales entre los distintos tipos de hogares en función de su nivel de renta.

Cuadro 2: Evolución del gasto social por tipos en España sobre el porcentaje de gasto en protección social

	2005			2006			2007			2008			2009		
	UE-27	UE-15	ESPAÑA												
Enfermedad y Asistencia Sanitaria	28,8	28,9	31,4	29,2	29,3	31,7	29,7	29,4	31,7	29,6	29,8	31,6	29,6	29,9	29,8
Invalidez	8,1	7,4	7,6	8,1	7,3	7,6	8,3	7,3	7,6	8,2	7,2	7,3	8,0	7,1	7,0
Vejez	39,0	38,2	32,3	39,0	38,4	32,3	38,9	38,8	32,5	39,7	38,8	32,0	39,0	38,0	31,3
Supervivencia	6,6	7,7	10,0	6,7	7,8	9,8	6,3	7,6	9,6	6,1	7,4	9,2	6,0	7,2	8,8
Familia e Hilos	8,0	8,1	5,9	7,9	8,0	6,0	8,2	8,2	6,2	8,0	8,1	6,3	8,0	8,0	6,2
Desempleo	6,0	6,8	10,8	5,5	6,3	10,5	5,0	5,7	10,2	4,9	5,7	11,6	6,0	6,8	15,0
Vivienda	2,2	1,6	0,8	2,3	1,6	0,8	2,1	1,6	0,9	2,0	1,6	0,9	2,0	1,5	0,8
Exclusión Social	1,2	1,2	1,1	1,3	1,4	1,2	1,4	1,4	1,3	1,3	1,4	1,1	1,4	1,5	1,1

Fuente: Eurostat y elaboración propia.

Cuadro 3: Posición relativa de España en la UE en cuanto a importancia del gasto social en relación al PIB y su posición en cuanto a la desigualdad en la distribución de la renta (Índice de Gini)*

PAÍS	POSICIÓN	GASTO SOCIAL (sobre el PIB)	POSICIÓN	DESIGUALDAD (índice de Gini)
Grecia	11	27,97	6	33,1
Irlanda	12	27,88	16	28,8
Portugal	13	26,94	3	35,4
España	14	25,04	8	32,3
Eslovenia	15	24,26	27	22,7
Hungría	16	23,41	26	24,7
Luxemburgo	17	23,11	13	29,2

Fuente: Eurostat y elaboración propia.

* El índice de Gini se ha multiplicado por 100 a efectos de una mejor visualización de la evolución de este indicador.

Según la Encuesta de Condiciones de Vida de 2008, en el año 2007, más de 9 millones de hogares en España recibieron algún tipo de prestación social. El cuadro 4 muestra que los dos primeros tramos de renta (hasta 9.000 euros y de 9.000 a 14.000 euros) representan el 26,0 por ciento más pobre de la población y recibieron aproximadamente un 32,0 por ciento del total de las prestaciones sociales, y que el último tramo (más de 35.000 euros), el 24,0 por ciento más rico, recibió un 18,4 por ciento de las mismas, lo que evidencia que hay una redistribución de renta vía gasto social. Si además, tenemos en cuenta que la renta media para los hogares en 2007 fue de 26.010 euros, puede observarse cómo los hogares con una renta por debajo de la renta media percibieron el 63,6 por ciento de las prestaciones sociales, frente al 36,4 por ciento restante que percibieron las rentas más altas, confirmándose el efecto redistributivo de las mismas.

En concreto, en cuanto a las prestaciones por «vejez y supervivencia», se muestra que el 26,0 por ciento más pobre recibió aproximadamente un 33,0 por ciento de las mismas, mientras que el 24,0 por ciento más rico percibió un 20,0 por ciento. Por otro lado, teniendo en cuenta la renta media de los hogares, las rentas inferiores recibieron el 67,1 por ciento de las prestaciones por vejez y supervivencia frente al 36,2 por ciento que obtuvieron las rentas más altas, confirmándose así que perciben más los estratos inferiores.

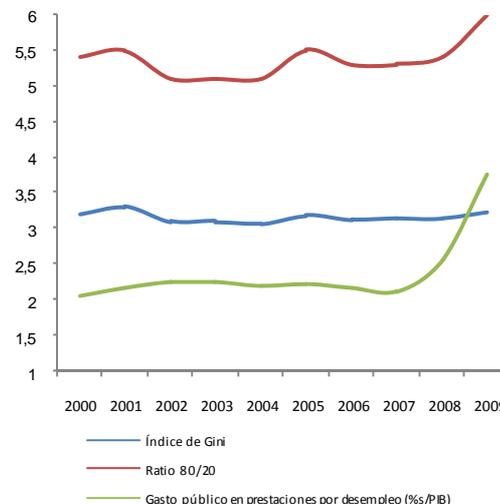
En cuanto a las prestaciones por desempleo el 26 por ciento más pobre recibió un 17,3 por ciento frente al 25,3 por ciento del 24,0 por ciento más rico. Teniendo en cuenta la renta media, las rentas más bajas recibieron un 47,7 por ciento frente al 52,3 por ciento de las más altas, lo que muestra las mayores prestaciones conforme

aumenta la renta, dada la mayor relación entre la percepción y la cotización por desempleo.

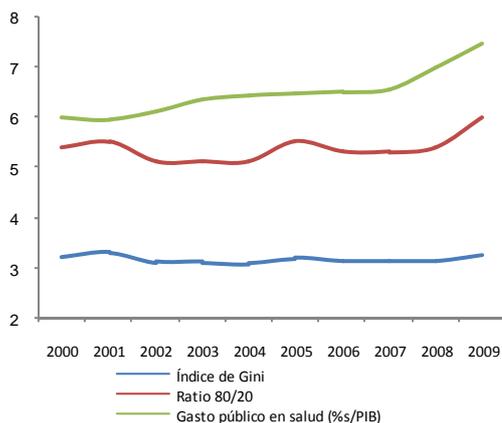
Para analizar la incidencia por niveles de renta del gasto sanitario público se ha recurrido, como criterio de imputación, a los datos *de* prestaciones por enfermedad y asistencia sanitaria a adultos según estado de salud y tramos de ingresos. En particular, se han considerado los datos de las personas con un estado de salud regular, malo o muy malo puesto que serán las que van a recibir algún tipo de asistencia médica.

Gráfico 7: Evolución de la desigualdad en la distribución de la renta (a través del Índice de Gini y de la ratio de renta que posee el 20% más rico sobre el 20% más pobre de la población) y de las principales funciones del gasto social (en término del PIB) de España, 2000 – 2009*

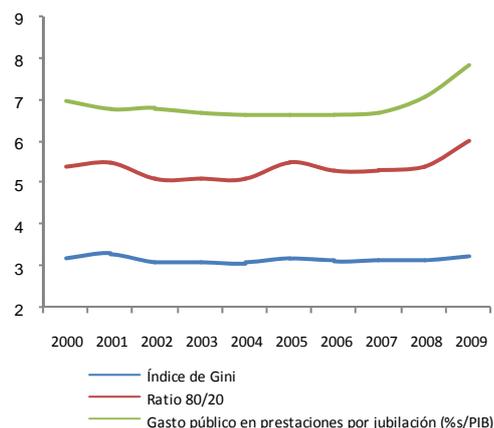
Desigualdad y gasto público en prestaciones por desempleo



Desigualdad y gasto público en salud

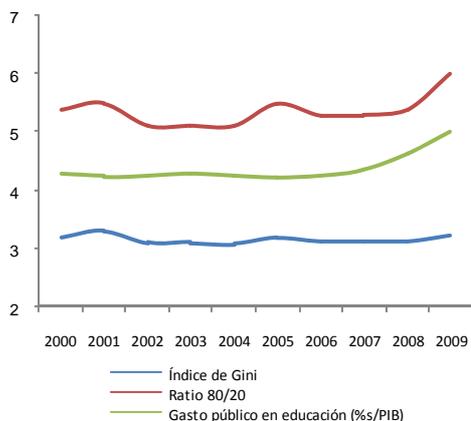


Desigualdad y gasto público en prestaciones por jubilación



Fuente: Eurostat y elaboración propia.

Desigualdad y gasto público en educación



* El índice de Gini se ha multiplicado por 100 a efectos de una mejor visualización de la evolución de este indicador.

En este caso, podemos resaltar (gráfico 8) cómo el 26,0 por ciento más pobre recibe casi un 33,0 por ciento de asistencia médica y el 24 por ciento más rico un 17,5 por ciento. Teniendo en cuenta la renta media, los hogares con rentas más bajas recibieron en torno al 65,0 por ciento de asistencia médica frente al 35,0 por ciento de las rentas más altas, lo que parece confirmar el efecto redistributivo del gasto en salud.

Cuadro 4: Evolución del gasto social por tipos en España sobre el porcentaje de gasto en protección social

EUROS	%S/ TOTAL HOGARES	HOGARES QUE RECIBEN PRESTACIONES SOCIALES	PERCIBEN PRESTACIONES VEJEZ Y SUPERVIVENCIA	PERCIBEN PRESTACIONES POR DESEMPLEO	PERCIBEN OTROS SUBSIDIOS O PRESTACIONES SOCIALES
Hasta 9.000	12,6	16,0	16,7	5,3	5,1
De 9.000 a 14.000	13,5	16,1	16,3	12,0	7,9
De 14.000 a 19.000	14,6	15,5	17,6	12,2	12,4
De 19.000 a 25.000	15,6	16,0	16,5	18,3	17,2
De 25.000 a 35.000	19,7	18,0	16,3	27,0	24,3
Más de 35.000	24,0	18,4	20,0	25,3	33,2

Fuente: INE y elaboración propia.

4. Conclusiones

La disminución de la pobreza está estrechamente relacionada con la intervención redistribuidora del sector público, tanto en España como en los países de la UE. En concreto, en el caso español, la tasa de pobreza (con datos de 2011) pasa de un 29,8 por ciento a un 21,8 por ciento tras la intervención del sector público.

Las prestaciones por vejez y supervivencia reflejan una fuerte redistribución hacia las rentas más bajas, pues hacen que el primer cuartil reciba un 33,0 por ciento del gasto y el cuarto cuartil un 20 por ciento.

En cuanto a la prestación por desempleo, ésta refleja, obviamente, las diferencias en percepciones según las cotizaciones. Así, el cuartil más pobre recibe un 17,3 por ciento y el más alto un 25,3 por ciento.

En conjunto, los gastos en protección social en España han contribuido en gran medida a la redistribución de las rentas hacia los niveles más pobres de la población, de modo que el primer cuartil recibe un 32,0 por ciento del total de las prestaciones sociales y el cuarto el 18,0 por ciento.

Por otro lado, la evolución del gasto social evidencia mejoras en la equidad en la distribución de la renta. Sin embargo, se aprecia un resultado distinto cuando comparamos los efectos del gasto social sobre la desigualdad en la distribución de la renta en España y en Europa. Mientras en Europa, el gasto social consigue que la crisis no empeore los índices de desigualdad, en España sí lo hace, lo que muestra que no sólo hay que hacer una mayor esfuerzo para incrementar el gasto en protección social, sino que también se debe reestructurar este tipo de gasto, aumentando el peso de las partidas que realmente redistribuyen mejor la renta entre los ciudadanos. En este sentido, la política de gasto social en España se muestra más eficaz en la lucha contra la pobreza que en la búsqueda de una mayor equidad en la distribución de la renta, al menos en la época de crisis actual en la que se encuentra sumida la economía española.

Referencias bibliográficas

ESPING-ANDERSEN, G. (ed.) (1996): *Welfare states in transition*, Sage, Londres.

OCDE (2008): *Growing Unequal? Income distribution and poverty in OECD countries*, General economics and future studies, vol. 2008, nº 3.

Un caso concreto de impago de deuda soberana: la retención en Ghana de una fragata argentina a petición de un fondo de inversión norteamericano

José María López Jiménez

Resumen: En este artículo se analiza cómo los Estados que no pueden allegar todos los recursos necesarios para su funcionamiento pueden apelar a los mercados para obtener financiación privada. Lo habitual será que el Estado pague a sus acreedores, pero no es descartable, especialmente en el escenario de crisis actual, que se produzca el impago de deuda soberana. Los acreedores que no se adhieran a la eventual reestructuración de deuda pueden tener complicada la recuperación de su inversión, puesto que los Estados gozan de garantías aptas —inmunidad— para enervar sus intentos de cobro. Todo ello se ilustra con el reciente caso de la fragata argentina ARA Libertad, que quedó retenida en Ghana como resultado de la reclamación de un acreedor, un fondo de inversión norteamericano tenedor de deuda impagada en el *default* argentino de 2001, deuda que no fue objeto de canje en el proceso de reestructuración por decisión de los propios acreedores.

Palabras clave: Soberanía; inmunidad; deuda soberana; deuda odiosa; impago; *default*; reestructuración de deuda; Cláusulas de Acción Colectiva; fragata Libertad.

Códigos JEL: F34, H63, K33.

«No debe emitirse deuda pública en relación con los asuntos de política exterior. Esta fuente de financiación no es sospechosa para buscar, dentro o fuera del Estado, un fomento de la economía (mejora de los caminos, nuevas colonizaciones, creación de depósitos para los años malos, etc.). Pero un sistema de crédito, como instrumento en manos de las potencias en su lucha entre ellas [...] es un poder económico peligroso [...]».

Immanuel Kant, Hacia la paz perpetua, 1795

Desde hace siglos, por diferentes motivos, los Estados u otras unidades políticas o administrativas inferiores se ven obligados a pedir dinero prestado, ante la insuficiencia de los recursos generados internamente¹, en una tendencia que no cesa, como muestra la actual crisis de deuda soberana de gran parte de los países occidentales, al margen de su mayor o menor exposición al riesgo bancario y a la deuda generada por este sector.

Esta apelación estatal al crédito se puede dirigir a diversos sujetos: a otros Estados, o conjuntos de Estados, que sí han sido capaces, por el contrario, de generar mayores recursos que los consumidos; a organizaciones

internacionales, creadas expresamente con este fin o que lo comprenden con carácter instrumental (Banco Internacional para la Reconstrucción y el Fomento, o Fondo Monetario Internacional, por ejemplo); o, por último, a inversores privados, que son los que atraen nuestra atención en el presente artículo.

En este momento inicial hay que formular dos precisiones, una ligada con los fines de los Estados, otra con los tipos de inversor.

Hemos apuntado la insuficiencia de los recursos generados por los Estados como causa de la necesidad de pedir fondos a terceros, sean inversores públicos o privados, pero, lógicamente, esta carestía se debe relacionar con la consecución de determinados fines estatales. Estos fines, en las modernas sociedades democráticas se corresponden, esencialmente, con la provisión de los servicios públicos necesarios que permita a los ciudadanos, «desde la cuna a la tumba», el libre desarrollo de su personalidad, siendo su manifestación más clara el Estado de Bienestar surgido en Europa tras la Segunda Guerra Mundial².

En consecuencia, no está de más distinguir entre la deuda «buena» o «sana», que persigue los aludidos fines, y la deuda «odiosa», que procura atender otros propósitos menos legítimos o nobles, incluso ilícitos³.

¹ Es más, el Estado, como lo entendemos hoy día, no se habría consolidado como institución política de no haber contado con la financiación de los Fugger, los Medici, los Welsler, los Spínola, y demás banqueros privados (López Jiménez, 2010).

² Para ahondar en la materia nos remitimos a López Jiménez (2011).

³ Según Shiller (2012, pág. 259), si un país con un gobierno dictatorial toma dinero a préstamo sin ningún consentimiento implícito de sus ciudadanos, y no lo emplea para el beneficio de estos, entonces un

Por otra parte, como ya se ha hecho notar, las peticiones estatales de apoyo financiero se pueden cursar a inversores públicos o privados. Las primeras se suelen instrumentar a través de tratados internacionales bilaterales o multilaterales, formalizados con otros Estados o con organizaciones internacionales, con el complemento, eventualmente, de las reglas erigidas por las mismas organizaciones internacionales involucradas⁴. En cambio, cuando quien suscribe deuda pública es un inversor privado, las condiciones de la emisión de la deuda se imponen por el Estado emisor, siendo el margen de negociación de más corto recorrido⁵.

Los Estados, en su posición de deudores, consideran que son capaces de devolver a los inversores, públicos o privados, las sumas prestadas, con sus intereses. Los inversores, por su parte, confían en que los Estados generarán la suficiente riqueza para ello (López Jiménez, 2010).

Empero, la experiencia muestra que los Estados no pueden esporádicamente afrontar el cumplimiento de sus compromisos, lo que deja a los inversores, a los privados en especial, en una delicada situación, pues el desequilibrio entre el poderío soberano y las limitadas facultades de acción de aquéllos es notorio.



gobierno posterior puede desautorizar esta deuda como fraudulenta y no vinculante para el nuevo gobierno. No existe un cuerpo normativo internacional que defina de una manera ordenada qué deuda ha de considerarse odiosa, concluye.

Nehru y Thomas (2008, pág. 9) consideran que el autor más habitualmente unido con la creación de la doctrina de la deuda odiosa es Alexander Nahum Sack, expatriado ruso que vivió en París, que escribió sobre la materia en los años 20 del pasado siglo, y distinguió tres categorías de deuda odiosa: deudas de régimen (*regime debts*), deudas de subyugación (*subjugation debts*) y deudas de guerra (*war debts*).

⁴ Se debe tener presente que los dos principales sujetos internacionales de Derecho, esto es, con aptitud para ser titulares de derechos y obligaciones de naturaleza internacional, son los Estados y las organizaciones internacionales, a pesar de que estas son de creación estatal (Díez de Velasco, 2010, págs. 64-65).

⁵ Cabe un caso intermedio, cuando un instrumento de inversión aparentemente privado no es más que un medio controlado por un Estado, que presta a otro Estado (aunque también se pueda canalizar esta inversión soberana hacia el sector privado). Nos referimos al supuesto de los fondos de inversión soberanos. Para mayor detalle se puede consultar Coronas y López, 2013.

Por si fuera poco, los Estados gozan de inmunidad de jurisdicción y de ejecución, conforme a los Tratados y a la costumbre internacional, lo que hace su posición más inexpugnable aún.

Como nos explicó el profesor Rodríguez Carrión, los Estados, sus agentes y sus bienes gozan de inmunidad de jurisdicción y ejecución por los tribunales y autoridades de otros Estados, lo que quedaría sintetizado en la máxima latina *par in parem no habet imperium*, con fundamento en la independencia e igualdad soberana de los Estados (Rodríguez Carrión, 2006)⁶.

Sin embargo, continúa Rodríguez Carrión, en el siglo XX el Estado decimonónico de estructura liberal pasó a ser un Estado progresivamente intervencionista en lo económico, abarcando actividades que anteriormente habían quedado exclusivamente en manos de particulares, lo que obligó a distinguir entre las actividades *iure imperii* de los Estados y las actividades *iure gestionis*, de forma que solo se consideraron inmunes los bienes estatales relacionados con las primeras, rechazándose las alegaciones de inmunidad de los ligados con las segundas.

En esta tesitura, las opciones para los acreedores privados, que raramente concurrirán aislados, sino que más bien se integrarán en un agregado de acreedores, son extraordinariamente restringidas: o se pierde toda la inversión, dada la incoercibilidad del levatán estatal, o se negocia, hasta donde sea posible, para reestructurar la deuda y cobrar, al menos, parte de lo debido, ante la inexistencia de un equivalente internacional del concurso de acreedores de las legislaciones nacionales.

⁶ En opinión de Rodríguez Carrión, la primera afirmación jurisprudencial de la inmunidad soberana quizás se encuentre en una sentencia del Tribunal Supremo de los Estados Unidos de 1812, asunto *The Schooner Exchange v. McFaddon*: «Se trataba de la apropiación por las fuerzas de Napoleón, en 1810, de un velero mercante estadounidense que, años más tarde, tras el establecimiento de relaciones pacíficas entre Francia y Estados Unidos, realizaría una visita de cortesía a Estados Unidos como buque de guerra francés. Los antiguos propietarios del navío pidieron les fueran restablecidos sus derechos de propiedad», a lo cual se opuso, elegantemente, el juez Marshall.

Un ejemplo más reciente lo encontramos en la sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Social, de 25 de junio de 2012, en la que un trabajador despedido improcedentemente trató de hacer efectiva la condena a la Embajada en la que prestaba sus servicios con el embargo de sus cuentas bancarias, a lo que se opuso el Tribunal con este argumento: «Así pues, en el caso ahora examinado, y conforme a la anterior doctrina, las cuentas corrientes de la titularidad de la Embajada de Chile que fueron embargadas no aparecen inequívocamente destinadas al desenvolvimiento de actividades económicas en que no esté empeñada su potestad soberana —aunque eventualmente, además de para atender al funcionamiento de la actividad diplomática, fuesen también utilizadas para fines comerciales—, y, por tanto, no puede calificarse de bienes embargables conforme a la interpretación que la práctica internacional contemporánea hace del art. 22.3 de la Convención de Viena».

Cuestión diversa es que el acreedor tenga la capacidad, y la paciencia, para tratar de «cazar» bienes o derechos exentos de la inmunidad soberana (relacionados con las actividades *iure gestionis*) radicados en otras jurisdicciones, lo que requiere una mínima aptitud que no está al alcance de todos.

El mayor obstáculo para las acciones de los acreedores titulares de deuda soberana impagada radica en que, salvo que la emisión de deuda incluya las llamadas Cláusulas de Acción Colectiva (CAC), los acuerdos alcanzados requerirán la unanimidad de los tenedores de deuda⁷. Así, los acreedores que rechacen los términos de la reestructuración (los llamados *holdout creditors*) quedarán aislados, y sus intentos de reclamación judicial condenados, inicialmente, al fracaso, aunque puedan bloquear o entorpecer sobremedida el desenvolvimiento y aplicación de la reestructuración, e incluso la normal actividad del Estado deudor.

Como se puede apreciar, la materia es densa y compleja, en un cruce de caminos entre el Derecho Internacional Público, las relaciones internacionales, la Hacienda Pública y los mercados financieros, aunque, más allá de impagos de deuda pretéritos, algunos no tan alejados en el tiempo, a pesar de todo, como el *default* argentino de 2001 (la Caixa, 2012, pág. 13), o la solución griega alcanzada en 2011, «la crisis fiscal del Estado ha vuelto a hacer acto de presencia, sin discriminar entre países desarrollados y no desarrollados, reavivando el fantasma —nunca enterrado— del impago de la deuda soberana» (Domínguez Martínez y López del Paso, 2011, pág. 147).

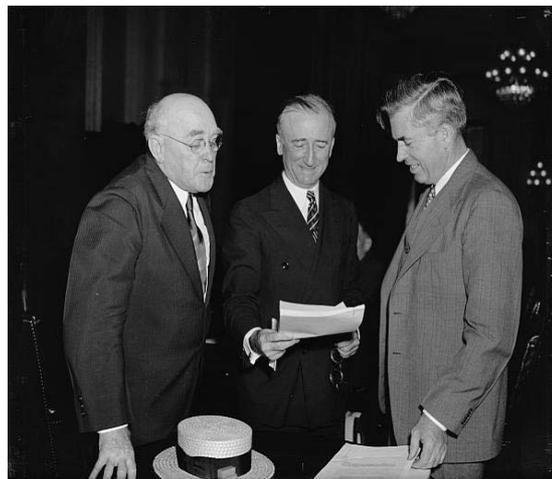
Nos parece de interés, en suma, la ejemplificación de cuanto antecede a la vista de un reciente caso, el de la retención en el puerto de Tema (Ghana) de la fragata de guerra de bandera argentina ARA Libertad, a instancias de un fondo de inversión norteamericano, en reclamación de 370 millones de dólares de principal e

intereses, con sustento en el impago de bonos soberanos tras la suspensión de pagos argentina de 2001.

Según relata Espósito⁸, a quien seguimos aquí, en octubre de 2012 el buque escuela argentino ARA Libertad quedó retenido por las autoridades de Ghana por un amparo presentado por el fondo *Capital Limited NML*, el cual representa a los inversores que quedaron fuera de la reestructuración de deuda argentina tras los canjes de 2005 y 2010. Este fondo tramita la acción principal ante los tribunales de Nueva York, cosechando algunos éxitos, pero también realiza acciones en distintos países buscando embargar bienes argentinos.

El Estado argentino se negó a otorgar una fianza de 20 millones de dólares para que la fragata pudiera abandonar Ghana, presentando otro amparo para liberar la embarcación, fundado, principalmente, en la inmunidad diplomática que tendría la fragata por ser un buque militar, conforme a la Convención de Viena sobre las Relaciones Diplomáticas y la Convención sobre el Derecho de Mar, que fue rechazado.

Argentina tomó una vía oblicua, que finalmente le procuró el éxito y facilitó la liberación de la fragata, recurriendo al Tribunal Internacional del Derecho del Mar, con sede en Hamburgo, que se pronunció el 15 de diciembre de 2012, en un proceso de medidas provisionales que ha dejado imprejuizado el fondo del asunto, sin afectar a los derechos de las partes en ulteriores reclamaciones que se puedan entablar.



Tras una serie de cuestiones formales y de procedimiento, el Tribunal concluyó, como era

⁷ En la zona euro, en línea con las recomendaciones del G-10 y otras instituciones internacionales, las CAC han quedado incluidas en todas las emisiones de deuda pública con plazo de amortización mayor de un año y cuyo primer tramo se emita a partir del 1 de enero de 2013 (motivo por el que no afectarán a las Letras del Tesoro). Las CAC se introdujeron por primera vez en la deuda de algunos países en vías de desarrollo y se han ido adoptando progresivamente en las distintas jurisdicciones (Ministerio de Economía y Competitividad, 2013a). Estas cláusulas no se aplicarán en los instrumentos de deuda emitidos por primera vez con anterioridad al 1 de enero de 2013, lo que supone que, hasta el 30 de julio de 2041, convivirán en el mismo mercado Bonos y Obligaciones del Estado con y sin cláusulas de acción colectiva (Ministerio de Economía y Competitividad, 2013b, pág. 6).

La regulación de las CAC se contiene en el anexo de la Orden ECC/1/2013, de 2 de enero, por la que se dispone la creación de Deuda del Estado durante el año 2013 y enero de 2014 y se recogen las Cláusulas de Acción Colectiva normalizadas.

⁸ Blog Aquiescencia, entradas de 13 de octubre de 2012 («La fragata argentina “Libertad” permanece retenida en puerto de Ghana»), 16 de noviembre de 2012 («El juez, la fragata y la reestructuración de la deuda soberana») y 15 de diciembre de 2012 («El Tribunal Internacional de Derecho del Mar ordena la liberación de la fragata Libertad»).

previsible, que un buque de guerra es expresión de la soberanía del Estado cuya bandera enarbola, y que disfruta de inmunidad incluso cuando se halla en aguas interiores de otro Estado, así que, para poner fin a una fuente de conflictos, especialmente tras el intento de abordaje por las autoridades de Ghana, prescribió que el Estado africano debía liberar a la fragata ARA Libertad, con su tripulación, reabasteciéndola con tal fin.

Superadas estas peripecias, la llegada a Argentina de la fragata se produjo en los primeros días de enero de 2013 (El Mundo, Mercados, 2013, pág. 7)

La conjunción de las reflexiones iniciales y de los hechos de este caso concreto, nos permite finalizar con las siguientes apreciaciones:

Parece deseable que los fondos ociosos en manos de inversores privados se puedan hacer llegar a otros agentes económicos, incluso a los Estados soberanos, especialmente si se aplican por estos a la consecución de fines productivos que redunden en la mejora de las condiciones de vida de sus ciudadanos. La existencia de incidencias mal resueltas, con pérdidas económicas sustanciales e injustificadas para los acreedores, desincentivará la libre circulación de fondos desde estos a los Estados.

En principio, la deuda se ha de devolver por los Estados, merced a la regla *pacta sunt servanda*, con independencia de que los fines perseguidos por el Estado receptor al aplicar los fondos se hayan logrado o no, pues lo contrario nos aproximaría a la figura del riesgo moral (*moral hazard*), del que tanto se ha escrito con relación al sector financiero. Aquí, el riesgo moral no consistiría en que un tercero asumiera la deuda y sus costes, en una espiral de privatización de ganancias y socialización de pérdidas, sino en que el mismo Estado se erigiera en árbitro de la devolución, según el éxito o fracaso de la inversión, lo cual no es aceptable.

El prestamista no puede pretender que la inversión esté exenta de riesgo. El riesgo de la operación se puede medir, a priori, analizando al Estado emisor desde el punto de vista de su configuración política, administrativa o presupuestaria, el grado de desarrollo económico y social, su historial en operaciones similares, los fines a los que se van a aplicar los fondos recibidos, etcétera. Como acertadamente sugieren Nehru y Thomas (2008, pág. 21), el inversor no puede controlar las acciones de los prestatarios, menos aún si son soberanos, pero sería conveniente la ponderación de una regla ampliamente implantada en la banca comercial y al por menor, la de «conoce a tu cliente» (*know your client*). Desde luego, si el inversor ha sido poco diligente

en el análisis del riesgo y del Estado emisor, en una eventual negociación o reclamación sustentada ante tribunales nacionales o internacionales, sus argumentos podrán ser rebatidos con menor dificultad.

Un modo alternativo de medir el riesgo de la operación es tomando como referencia el tipo de interés que el Estado emisor está dispuesto a ofrecer al inversor. A mayor rentabilidad, mayor será el riesgo asumido por el acreedor. En el caso concreto de los bonos que motivaron la demanda de los tenedores de deuda argentina ante los tribunales de Ghana, la rentabilidad de los bonos oscilaba entre el 9,75% y el 15,5%⁹, lo que muestra que la forma de compensar el mayor riesgo de impago fue con una rentabilidad elevada, que conduciría a la recuperación de la inversión, vía pago de intereses, en un plazo aproximado de 10 o 6 años, respectivamente.

Entre el pago y el impago cabe la solución intermedia de la reestructuración de deuda, como canal para proveer una satisfacción aceptable a todas las partes implicadas: a los Estados emisores, cuyos gastos se reducirán y sus cuentas se equilibrarán, a sus ciudadanos, que no tendrán que asumir nuevos sacrificios para pagar la deuda y los intereses, y a los tenedores de deuda, que recuperan parte de sus créditos. Con relación a estos, hay que valorar que, ante una posible quita o reducción del nominal de los bonos, el inversor no tiene por qué perder siempre, dado que los intereses percibidos antes de la suspensión de pagos pueden ser mayores que la efectiva rebaja del nominal.

La rigidez de los procesos de reestructuración en los que la deuda no contiene CAC es manifiesta, ya que se aplica la regla de unanimidad, sin que los acuerdos alcancen a los acreedores disidentes (*holdout creditors*). Los originarios bonos que provocaron la controversia de la fragata argentina no incluían CAC, a diferencia de los que se entregaron en los canjes de 2005 y 2010. Actualmente, en la inmensa mayoría de las condiciones reguladoras de las emisiones de bonos sujetas a la ley de Nueva York se incluyen CAC¹⁰. Los países de la zona euro han asumido, asimismo, desde el 1 de enero de

⁹ Sentencia del *United States Court of Appeals for the Second Circuit*, 12-105 (L) *NML Capital, Ltd. V. Republic of Argentina*, pág. 4.

¹⁰ Sentencia del *United States Court of Appeals for the Second Circuit*, 12-105 (L) *NML Capital, Ltd. V. Republic of Argentina*, pág. 27: «Collective action clauses – which effectively eliminate the possibility of “holdout” litigation – have been included in 99% of the aggregate value of New York-law bonds issued since January 2005, including Argentina’s 2005 and 2010 Exchange Bonds. Only 5 of 211 issuances under New York law during that period did not include collective action clauses, and all of those issuances came from a single nation, Jamaica. Moreover, none of the bonds issued by Greece, Portugal, or Spain —nations identified by Argentina as the next in line for restructuring— are governed by New York law».

2013, estas cláusulas en sus emisiones de deuda pública, cuya consolidación se generaliza.

Los acreedores disidentes que no han aceptado los acuerdos de reestructuración, que pueden ser los originarios, o haber ocupado la situación de estos tras la adquisición de los títulos en los mercados secundarios donde coticen, tendrán difícil ver satisfechas sus pretensiones de cobro, dada la protección conferida por el Derecho Internacional Público a los bienes soberanos, especialmente los vinculados a actividades de *iure imperii*. Sin embargo, el hecho de que la fragata ARA Libertad, un buque de guerra, es decir, una de las más altas expresiones de la soberanía estatal, se haya visto envuelta en esta controversia, refleja que no siempre las categorías bien definidas académicamente lo están por igual en la práctica diaria.

Hasta el momento, durante 500 años, ninguna entidad o persona ha sido capaz de cuestionar la preeminencia del Estado en las relaciones internacionales, por lo que nos llama la atención que un particular, al fin y al cabo, como es un fondo de inversión, ponga en jaque a una entidad soberana. No es tanto que pueda alterarse la estabilidad estatal, sino la existencia de un zumbido molesto, con potencial, según hemos mostrado, para hacer mutar las prácticas internacionales seguidas durante los últimos siglos.

Quizás el debate nos conduzca, finalmente, a un acontecimiento crucial y de consecuencias desconocidas, como es la posible subordinación de los Estados a los mercados, pero esa es otra historia, que excede de nuestra intención de partida de mostrar la liberación, llena de simbología y paradojas, de la fragata de guerra Libertad.

Referencias bibliográficas

CORONAS, D. y LÓPEZ, J.M^a. (2013): «Crisis y fondos soberanos: ¿el abrazo del oso?», Instituto Español de Estudios Estratégicos, Documento de Opinión, 14/2013.

DÍEZ DE VELASCO, M. (2010): Las organizaciones internacionales, 16^a ed., Tecnos.

DOMÍNGUEZ, J.M. y LÓPEZ, R. (2011): «Situaciones de impago de deuda soberana», eXtoikos, nº 4.

EL MUNDO (2013): Mercados, 6 de enero.

ESPÓSITO, C., aquiescencia.net.

LA CAIXA (2012): Informe mensual, nº 363, diciembre.

LÓPEZ JIMÉNEZ, J.M^a. (2010): «La soberana deuda griega», Málaga Hoy, 4 de junio.

LÓPEZ JIMÉNEZ, J.M^a. (2011): «Estado de Bienestar, sostenibilidad y algunos riesgos», eXtoikos, nº 1.

SHILLER, R.J. (2012): Las finanzas en una sociedad justa. Dejemos de condenar el sistema financiero y, por el bien común, recuperémoslo, Ediciones Deusto.

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD (2013a): Estrategia de financiación del Tesoro Público para 2013, nota de prensa, 8 de enero.

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD (2013b): Estrategia de emisión de los valores del Estado, enero.

NEHRU V. y THOMAS, M. (2008): «The concept of odious debt: some considerations», World Bank, Economic Policy and Debt Department Discussion Paper, 22 de mayo.

ORDEN ECC/1/2013, de 2 de enero, por la que se dispone la creación de Deuda del Estado durante el año 2013 y enero de 2014 y se recogen las Cláusulas de Acción Colectiva normalizadas, BOE de 3 de enero de 2013.

RODRÍGUEZ CARRIÓN, A.J. (2006): Lecciones de Derecho Internacional Público, 6^a ed., Tecnos.

Cláusula suelo en préstamos hipotecarios: mire bien por dónde pisa

Catalina Cadenas de Gea, Marina Pareja Sánchez y José María Casasola Díaz

Resumen: La llamada cláusula suelo, esto es, el pacto limitativo del tipo de interés mínimo que debe pagar el prestatario ante una eventual caída del índice de referencia en un préstamo generalmente garantizado con hipoteca, supone para la economía de un importante segmento de la población española un coste adicional, toda vez que la reducción de los tipos de interés no se ve traducida en la disminución de la cuota en un préstamo hipotecario suscrito. Por otro lado, este pacto vinculante es, para la entidad financiera, un activo consolidado que protege sus márgenes ante la contingencia prevista. A lo largo de este artículo se va a analizar la más reciente jurisprudencia en relación a la cláusula suelo y las soluciones a las que han llegado los Tribunales españoles, así como las diversas alternativas a plantear una contienda judicial.

Palabras clave: Préstamo hipotecario; cláusula suelo; condiciones generales.

Códigos JEL: K11; H8; P16

“Ciertamente, no se puede valorar como feliz y próspera una sociedad donde la mayoría de sus miembros están reducidos a la pobreza y la miseria. Lo justo, no obstante, exige que aquellos que alimentan, visten y dan hogar a todo el cuerpo de la nación, tengan, en el producto de su propio trabajo, una parte suficiente para poder alimentarse, vestirse y encontrar vivienda por sí mismos”.

Adam Smith, La riqueza de las naciones, 1776

La adquisición de ciertos bienes de gran valor no sería posible para un importante segmento de la población sin acudir a instrumentos de crédito, frecuentemente préstamo mercantil garantizado mediante derecho de prenda o hipoteca. Tal vez, el paradigma de la actuación descrita sea la adquisición de vivienda por parte de consumidores y usuarios, acudiendo para su financiación a entidades de crédito y garantizando el cumplimiento mediante constitución de derecho real de hipoteca inmobiliaria.

A pesar de que el actual Código de Comercio en su articulado no lo establezca como elemento constitutivo necesario, la práctica comercial hace de esencia en el contrato de préstamo mercantil, independientemente de si éste posee garantía real de algún tipo, el pacto de término y de tipo de interés, reputándose como tal toda prestación estipulada a favor del acreedor¹. Resultaba asimismo frecuente pactar una cláusula que se añade al condicionado del préstamo para limitar el tipo de interés mínimo que debería pagar el prestatario ante una eventual caída del índice de referencia, situando como contrapartida el pacto de un interés máximo. Y decimos

resultaba frecuente puesto que, a consecuencia del dictado de la sentencia de fecha 30 de septiembre del 2010 del Juzgado de lo Mercantil número 2 de Sevilla, la mayor parte de las entidades financieras expulsaron de su condicionado dicha cláusula. En cualquier caso, y dado que cuantitativamente el tipo mínimo se situaba entre un 2 y un 3 por ciento más diferencial, no fue hasta 2002 cuando la cláusula suelo tuvo virtualidad, ya que a partir de dicha fecha, el Euríbor comenzó a reducirse, partiendo desde un 3,5 por ciento en enero de dicho año, hasta situarse en el 2,9 por ciento en diciembre, para, con excepción del periodo comprendido entre enero de 2007 hasta noviembre de 2008, permanecer por debajo del 4 por ciento.

En cuanto a la duración media de los préstamos con garantía hipotecaria², si bien ésta se situó en agosto de 2012 en 21 años para las hipotecas constituidas a favor de los Bancos y 22 años para el caso de las Cajas de Ahorros, con anterioridad a estas fechas la duración media era muy superior (gráfico 1).



¹ Art. 315 Código de Comercio.

² INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, en nota de prensa, de 22 de octubre de 2012, por la que se hacen públicos los datos provisionales de la estadística de hipotecas. Puede ser consultado el texto íntegro en <http://www.ine.es/daco/daco42/daco426/h0812.pdf>, en la que llama poderosamente la atención el mantenimiento de la división Bancos-Cajas de Ahorros.

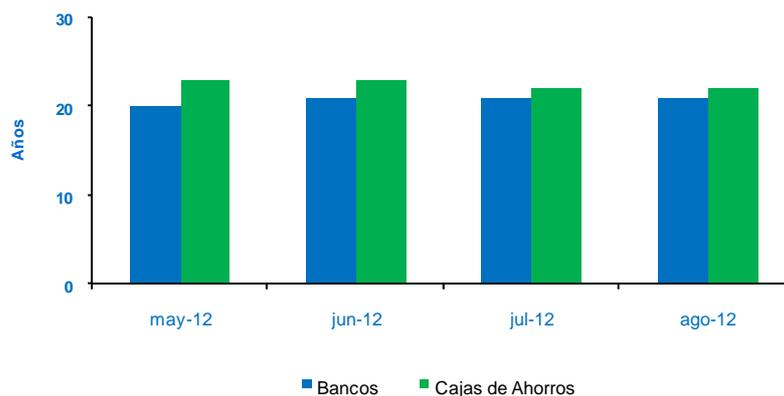
Así, extrapolando datos del estudio de una influyente empresa del sector inmobiliario³, a partir de 2004, la inmensa mayoría de las hipotecas firmadas tenían una duración superior a treinta años, llegando a su culmen en 2007, en el que 55 por ciento de las hipotecas tuvieron una duración pactada de hasta 40 años; en torno a un 13 por ciento entre 30 y 35 años; un 23 por ciento tuvieron duración pactada de 25 a 30 años; y sólo un 9 por ciento se hicieron a menos de 25 años. Así, es claro que en la horquilla situada entre 2004 y 2010, la hipoteca media que se firmaba en España obligaba a una muy duradera relación entre ambos contratantes. A pesar de que las condiciones firmadas pueden ser alteradas mediante la novación, lo más común es que permanezca el clausulado original respecto al suelo y se pacten carencias o ampliación del importe prestado. Así, el escenario desde el que partimos es de una gran cantidad de hipotecas firmadas desde 2004, con una duración bastante prolongada y que tienen incluida la cláusula suelo, habiendo adquirido virtualidad la misma por la bajada de los tipos de interés.

síntesis, con el siguiente argumentario, que será posteriormente desarrollado con detalle.

En primer lugar, es un contrato bancario de adhesión, y, por tanto, nos movemos en lo concerniente a las normas que regulan las condiciones generales de la contratación. El artículo 8 de la Ley de Condiciones Generales de la Contratación⁶ cobra especial importancia, sancionando la nulidad de pleno derecho de las condiciones generales que son abusivas. Ello a su vez, en relación con la normativa relativa a consumidores y usuarios⁷, con el plus de protección jurídica que ello conlleva, en especial, frente a cláusulas abusivas.

A lo que hay que añadir, para ver el cuadro completo, que esas cláusulas no se han negociado individualmente, con lo cual lo convenido beneficia exclusivamente a la entidad bancaria, por lo que no existe reciprocidad y se torna claramente desequilibrado en sus prestaciones.

Gráfico 1: Duración media de los préstamos hipotecarios



Por parte del segmento poblacional a que hacíamos referencia al comenzar estas líneas, y agotada una negociación que en gran parte de las ocasiones será infructuosa, no queda otra vía directa para suprimir la virtualidad de la cláusula suelo que acudir a los Tribunales, concretamente, a la jurisdicción especializada mercantil⁴ y por los trámites del juicio ordinario⁵.

La acción ejercitada, en la mayoría de los casos es la acción de nulidad de la cláusula suelo, y ello, a modo de

Lo anterior hay que ponerlo en conexión con las normas de transparencia en las condiciones financieras de los préstamos hipotecarios, contenidas, en el período señalado, en la Orden Ministerial de 5 de mayo de 1994⁸. Esta norma impone, en concreto, a las entidades bancarias, el deber de facilitar al consumidor con antelación de tres días a la firma en la notaría un borrador de la escritura, así como la obligación de entregar una oferta vinculante que recoja las condiciones

³ Tecnocasa. Informe sobre el mercado de la vivienda del primer semestre de 2012.

⁴ Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial. Artículo 86 *ter*.

⁵ Ley 1/2000 de 7 de Enero de Enjuiciamiento Civil. Artículo 249.1.5º.

⁶ Ley 7/1998, de 13 de abril, sobre condiciones generales de la contratación.

⁷ Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias.

⁸ Orden Ministerial hoy día relevada por la Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre.

esenciales del contrato de préstamo hipotecario. Y ello con la única finalidad de que el usuario tenga conocimiento de lo que firma.

Junto a la solicitud de nulidad de la cláusula se suele pedir en la demanda la condena a la entidad bancaria demandada a eliminarla de su articulado, es decir, se solicita al juzgador que obligue a la entidad a hacer desaparecer la cláusula de su articulado contractual.

Y, por último, y no por ello menos importante, los consumidores suelen solicitar en el *petitum* de su demanda, junto a las mencionadas anteriormente, la condena de restitución. Petición que se articula de una manera doble: por un lado, se pide la condena a la entidad demandada, de volver a calcular las cuotas del préstamo hipotecario como si la cláusula suelo nunca hubiera existido. Y, por otro lado, se solicita se condene a devolver el exceso de las cuotas hipotecarias que hayan sido abonadas por la demandante, con lo cual se recupera el dinero que el consumidor ha estado pagando a consecuencia de la aplicación contractual de la cláusula de la que se pide nulidad.

Las excepciones planteadas por las entidades de crédito parten del principio de conservación de los contratos, incidiendo en la reciprocidad, puesto que suele incluirse como contrapartida la fijación de un tipo de interés máximo en la negociación individualizada de la misma. De nuevo nos encontramos en la pugna entre el *rebus sic stantibus* y el *pacta sunt servanda*.

A lo largo de la jurisprudencia menor, y con una gran proliferación en los últimos años y, especialmente desde la sentencia de fecha 30 de septiembre del 2010 del Juzgado de los Mercantil número 2 de Sevilla, encontramos fundamentos para avalar, tanto la tesis que da por válidamente introducida y eficaz la cláusula suelo, como aquella que consagra su purga respecto del contrato.

Las sentencias estimatorias de las demandas que pretenden la nulidad de la denominada cláusula suelo hacen los siguientes razonamientos:

1. Estamos ante una condición general de la contratación, ya que están presentes los elementos de predisposición y generalidad.
2. Existe ausencia de negociación que no queda suplida por la intervención de Notario, ya que los borradores de escritura son elaborados por las entidades financieras, sin intervención de los clientes, quienes comparecen ante los fedatarios para firmar lo que ya

está redactado de antemano por la entidad de crédito.

3. No constituye un elemento esencial del préstamo —por formar parte del precio—, sino que se trata de un pacto accesorio que puede que no se aplique nunca, o sólo en determinados periodos de vigencia. Aun en el caso de entender que estamos ante un elemento esencial del contrato, habremos de tener en cuenta el contenido de la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 3 de junio de 2010, que establece que el artículo 4 de la Directiva 93/13/CEE debe interpretarse en el sentido de que no se opone a que una normativa nacional autorice el control jurisdiccional del carácter abusivo de las cláusulas contractuales que se refieran a la definición del objeto principal del contrato o a la adecuación entre precio y retribución, por lo que las cláusulas contractuales no negociadas individualmente, incluso las relativas a elementos esenciales del contrato como es el precio, también son susceptibles de ser sometidas a control jurisdiccional sobre su posible abusividad.

4. La cláusula adolece de falta de reciprocidad y causa un desequilibrio importante de los derechos y obligaciones que se derivan del contrato por la nula eficacia protectora del cliente por los altos niveles que alcanzan los techos, pero sí opera como protección al prestamista frente a descensos importantes del Euríbor.

5. Existe quiebra de la buena fe, al romperse la relación de confianza del cliente, porque encubre una situación ventajosa sólo para la entidad, máxime cuando ésta, al disponer de mayor información financiera, conoce mejor cuál va a ser la evolución futura del Euríbor.



Todo esto se desprende de los razonamientos jurídicos de las siguientes resoluciones:

- Audiencia Provincial de Alicante, Sección 8ª. 13/09/12.
- Audiencia Provincial de Cáceres, Sección 1ª. 23/05/12.
- Audiencia Provincial de Burgos, Sección 3ª. 23/03/12.
- Audiencia Provincial de Zaragoza, Sección 5ª. 08/05/12.
- Audiencia Provincial de Asturias, Sección 4ª. 21/12/11.
- Juzgado de lo Mercantil nº 1 de Cádiz. 21/12/11.
- Juzgado de lo Mercantil nº 2 de Sevilla. 30/09/10.
- Juzgado de lo Mercantil nº 2 de Palma de Mallorca. 02/02/12.
- Juzgado de lo Mercantil nº 7 de Barcelona. 12/09/11.
- Juzgado de lo Mercantil nº 1 de León. 11/03/11.
- Juzgado de lo Mercantil nº 1 de Málaga. 20/12/11.
- Juzgado de lo Mercantil nº 1 de Cáceres. 18/10/11.

Por el contrario, las sentencias que desestiman las demandas contienen los siguientes razonamientos:

1. No estamos ante una condición general de la contratación, al no reunir la característica de la imposición.
2. No son cláusulas abusivas, toda vez que están amparadas por la libertad contractual.
3. No son cláusulas accesorias, sino que forman parte del precio, que es un elemento esencial del contrato.
4. No existe falta de reciprocidad, ya que el contrato de préstamo es real y unilateral, perfeccionándose por la entrega del dinero por el prestamista, asumiendo obligaciones sólo el prestatario. El pacto de limitación de la variabilidad es un medio de control del riesgo y no se corresponde a ninguna contraprestación del prestamista, por lo que no existe desequilibrio entre las partes.

5. No se trata de cláusulas de adhesión, toda vez que se pactan libremente tras el examen, análisis y estudio de la preceptiva oferta vinculante que se hace al consumidor.

Principalmente, estas posturas se extraen de las resoluciones que a continuación se citan:

- Audiencia Provincial de Burgos, Sección 3ª. 02/02/12.
- Audiencia Provincial de Sevilla, Sección 5ª. 07/10/11.
- Audiencia Provincial de Madrid, Sección 19ª. 13/07/12.
- Audiencia Provincial de Castellón, Sección 3ª. 30/05/11.
- Juzgado de lo Mercantil nº 1 de Alicante. 21/02/12.
- Juzgado de lo Mercantil nº 1 de Jaén. 25/04/12.
- Juzgado de lo Mercantil nº 2 de Alicante. 23/06/11.
- Juzgado de lo Mercantil nº 12 de Madrid. 03/02/12.
- Juzgado de Primera Instancia nº 7 de Donostia. 09/05/12.

Así las cosas, y partiendo de que la cláusula suelo, aunque pudiera ser declarada abusiva, es legal en nuestro país, los consumidores tienen distintas vías.

La primera es la negociación. Contratar los seguros necesarios, abrir un plan de pensiones, invertir nuestros ahorros en un depósito, domiciliar la nomina y los recibos. Podrá el consumidor acudir a la entidad financiera donde tenga su hipoteca y así tener un arma de negociación a cambio de la desaparición de la cláusula o bien una rebaja en la misma. Si la vía de la negociación no da ningún resultado, sería conveniente buscar solución en otras entidades de crédito.

La segunda, la subrogación. Ante la situación actual de los mercados, las entidades financieras idean soluciones competitivas que excluyen la cláusula suelo en los préstamos, si bien hay que analizar la oferta con detalle, puesto que suelen tener un diferencial algo alto. Del mismo modo, hay otros factores a tener en cuenta si se quiere utilizar esta vía; lo ideal sería hacer un «estudio de mercado» de los distintos productos hipotecarios que ofrecen las entidades de crédito. Habrá que estudiar la comisión de subrogación y comparar las condiciones

que se le exigen. Y después de hacer los correspondientes cálculos, solicitando en todos ellos una oferta vinculante. Después, volver a la entidad con la que tenga suscrito nuestro préstamo y negociar; o bien, optar por la subrogación en la entidad y en los términos que más convengan.

También existe la posibilidad de presentar una queja ante el Banco de España. Todas las entidades de crédito están obligadas a tener un Servicio de Atención al Cliente al que hay que acudir con carácter previo para poder presentar reclamación ante el Servicio de Reclamaciones del Banco de España. Se podrá, por tanto, presentar la queja al Servicio de Reclamaciones, solicitando que se emita un informe, lo que se debe hacer por escrito, con todos los datos de filiación y exponiendo la queja, haciendo constar expresamente la entidad bancaria, y la sucursal donde se han producido los hechos objeto de la reclamación. El escrito debe hacer constar el abuso en concreto y que no existe un procedimiento judicial en términos idénticos. El Banco de España desde su página web posibilita realizar las consultas y quejas telemáticamente, y recoge toda la información del procedimiento a seguir. Una vez concluido el procedimiento, el Banco de España emitirá un informe que, aunque no es vinculante, puede servir como un elemento más de negociación.

La cuarta vía es acudir a los Tribunales, lo cual puede hacerse individualmente o de manera colectiva (suele ser la opción más económica). Durante el año 2011 y lo que va de 2012, muchos consumidores han interpuesto demandas individuales y colectivas y han ganado. Actualmente, una organización de consumidores ha interpuesto una demanda frente a 56 entidades de crédito y ha sido admitida a trámite, estando pendiente de juicio y sentencia. Con lo que existe la oportunidad de esperar a ver qué ocurre con este procedimiento y con su resultado actuar; o, si no se quiere usar la vía colectiva, demandar de manera individual.

Pero a la hora de acudir a los Tribunales individualmente tenemos que valorar igualmente los costes. El procedimiento a seguir, como se dijo anteriormente, es el juicio ordinario y ante el juzgado de lo mercantil, lo que obliga a comparecer representado por procurador y asistido de letrado. Así, a modo de conclusión, y respecto de esta última vía, teniendo en cuenta que la jurisprudencia acerca de la cláusula suelo es muy controvertida, habrá que esperar a que estos procedimientos se resuelvan y que nuestro Tribunal Supremo se pronuncie al respecto.

La naturaleza económica del gasto público

Nuria Rueda López

Resumen: En el presupuesto del sector público, los gastos se estructuran según una triple clasificación: orgánica, funcional y económica. Esta última atiende a la naturaleza económica del gasto público y presenta la ventaja de especificar en qué partidas y conceptos deben destinarse los créditos presupuestarios de las distintas entidades públicas. A partir de las partidas económicas en las que se descompone el gasto se confeccionan las cuentas públicas que completarán la contabilidad nacional.

Palabras clave: Gasto público; presupuesto.

Códigos JEL: H50, H61.

1. El gasto público y su composición

El objetivo fundamental del gasto que realiza el sector público consiste en incrementar el bienestar de los individuos mediante la producción y/o provisión de bienes preferentes (bienes o servicios imprescindibles para el desarrollo del individuo y que el sector público obliga a consumir en cantidades incluso superiores a las preferencias personales; por ejemplo la educación, la vivienda, etc...) y los programas de prestaciones económicas (transferencias monetarias del sector público hacia los individuos para garantizar un nivel de vida digno; por ejemplo, el subsidio de desempleo, las pensiones, etc...).

Las previsiones de gasto público para un ejercicio económico se aprueban en nuestro país anualmente mediante la Ley de Presupuestos Generales del Estado (LPGE). Además, la Ley 47/2003, de 26 de noviembre, General Presupuestaria (LGP) establece que los gastos del sector público administrativo (Estado, Seguridad Social, organismos autónomos y otros organismos del sector público administrativo) en el presupuesto público se estructuran según una triple clasificación: orgánica, funcional (o también denominado por programas) y económica.

La clasificación orgánica distribuye el gasto público por centros gestores, definidos como aquellos organismos con diferenciación presupuestaria y con responsabilidad en la gestión del gasto público. Por tanto, el gasto se diferencia según la unidad responsable de realizarlo y entre las que podemos distinguir las siguientes:

—El Estado, que se divide en secciones y, éstas a su vez, en servicios presupuestarios.

—La Seguridad Social.

—Los Organismos Autónomos, que se agrupan en función del Ministerio al que están adscritos.

—Las Agencias Estatales.

—El resto de entidades del sector público administrativo estatal, que, al igual que las Agencias Estatales, también se agrupan en función del Ministerio al que están adscritas.

La clasificación funcional o por programas desglosa los gastos públicos atendiendo a su finalidad, en función de los objetivos que persigue la acción política del Gobierno. La principal ventaja que ofrece esta clasificación consiste en la mayor información de la que dispone el ciudadano sobre cuál va a ser el destino o políticas en las que se van a materializar los impuestos que pagan al sector público. Los programas, sin perjuicio de su presentación separada por centros gestores, se agregan en áreas de gasto, políticas de gasto y grupos de programas. En concreto, se pueden diferenciar las siguientes cinco áreas de gasto:

—Servicios públicos básicos. Comprenden las siguientes políticas de gasto: justicia; defensa; seguridad ciudadana e instituciones penitenciarias; y política exterior.

—Actuaciones de protección y promoción social. Incluye las siguientes políticas: pensiones; otras prestaciones económicas; servicios sociales y promoción social; fomento del empleo; desempleo; acceso a la vivienda y fomento de la edificación; y gestión y administración de la seguridad social.

—Producción de bienes públicos de carácter preferente. Aglutina las siguientes políticas: sanidad; educación; y cultura.

—Actuaciones de carácter económico. Entre las que se encuentran las siguientes políticas: agricultura, pesca y alimentación; industria y energía; comercio, turismo y pymes; subvenciones al transporte; infraestructuras; investigación, desarrollo e innovación civil; investigación, desarrollo e innovación militar; y otras actuaciones de carácter económico.

—Actuaciones de carácter general, que se descomponen en las siguientes políticas: alta dirección; servicios de carácter general; administración financiera y tributaria; transferencias a otras Administraciones Públicas; y deuda pública.

A diferencia de las anteriores, la clasificación económica atiende a la naturaleza económica del gasto público, diferenciando entre operaciones corrientes (o por cuenta de renta), de capital y financieras. Respecto a las operaciones o gastos corrientes, se identifican los siguientes capítulos en el presupuesto:

—Capítulo 1. Gastos de personal: Representan los créditos presupuestarios destinados a las diferentes remuneraciones de los funcionarios, del personal contratado o eventual.

—Capítulo 2. Gastos corrientes en bienes y servicios: Comprenden los gastos necesarios para el funcionamiento corriente de los servicios públicos.

—Capítulo 3. Gastos financieros: Son los gastos previstos para satisfacer el pago de los intereses de la deuda pública y de otros préstamos percibidos por el sector público.

—Capítulo 4. Transferencias corrientes: Se definen como gastos unilaterales; es decir, el sector público no recibe ninguna contraprestación; dicho sector las realiza a favor de otros agentes públicos o privados para que realicen operaciones corrientes.

—Capítulo 5. Representa el fondo de contingencia de ejecución presupuestaria y otros imprevistos.

Los gastos de capital o gastos vinculados a operaciones de inversión se presentan en los siguientes capítulos:

—Capítulo 6. Inversiones reales: Reflejan las inversiones directas de los agentes públicos como son las adquisiciones de terrenos, edificios, maquinaria y otros bienes de capital.

—Capítulo 7. Transferencias de capital: Se trata de gastos unilaterales que el sector público realiza a favor de otros agentes públicos o privados para que realicen operaciones de formación de capital.

Los siete capítulos anteriores representan el conjunto de operaciones o gastos no financieros del sector público.

Por último, las operaciones o gastos financieros se componen por los siguientes capítulos:

—Capítulo 8. Activos financieros: Comprenden la adquisición o incremento de activos financieros, como es el caso de la concesión de préstamos y la compra de títulos financieros (por ejemplo, acciones).

—Capítulo 9. Pasivos financieros: Recogen la disminución o amortización de los pasivos financieros del Estado, como por ejemplo, la amortización de la deuda pública u otro tipo de crédito percibido con anterioridad por el sector público.

Cada uno de los capítulos anteriores se dividen, a su vez, en artículos, y éstos en conceptos, que pueden descomponerse en subconceptos. La numeración que se ha seguido, del 1 al 9, pretende guardar correspondencia con los nueve capítulos de la clasificación económica de los ingresos que se recoge en el presupuesto público.

La utilidad de esta clasificación es superior a la orgánica, ya que al especificar en qué partidas y conceptos deben destinarse los créditos presupuestarios de las distintas entidades públicas se favorece el control del gasto. Adicionalmente, las partidas económicas en las que se descompone el gasto serán empleadas posteriormente para la confección de las cuentas públicas que completarán la contabilidad nacional.

2. La clasificación económica del gasto público y los Presupuestos Generales del Estado (PGE) 2013

El proyecto de PGE para el ejercicio 2013 prevé un gasto público consolidado de 382.048,8 millones de euros, un 5,5 por ciento superior al recogido en los PGE de 2012, según refleja el cuadro 1. El total de operaciones no financieras absorbe la mayoría del gasto público, ya que suponen aproximadamente un 80 por ciento del total. Dentro de esta categoría de operaciones son las corrientes las de mayor peso, siendo al capítulo destinado a las transferencias corrientes el protagonista con una participación en el total del gasto del 55,8 por ciento. La mayor parte de estas transferencias —aproximadamente un 70,6 por ciento— se dirigen a las familias en forma de pensiones.

En la actual coyuntura económica, las operaciones de capital han sido las más afectadas por los recortes presupuestarios respecto al ejercicio económico 2012, experimentando una reducción las transferencias de capital de un 19,7 por ciento y las inversiones reales del 15 por ciento.

Por el contrario, son los gastos financieros la partida con un mayor crecimiento, cifrado en un 33,7 por ciento respecto a lo presupuestado en 2012, fruto de los compromisos crecientes de pago de los intereses de la deuda pública a los que tienen que responder nuestras Administraciones Públicas (AA.PP.). Adicionalmente, el capítulo reservado a los pasivos financieros también crece aunque en menor medida (un 24,5 por ciento) como resultado de la amortización de deuda pública o de créditos otorgados a las AA.PP. previamente.

Referencias bibliográficas

MINISTERIO DE HACIENDA Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS (2012): Presentación del Proyecto de Presupuestos Generales del Estado 2013.

Cuadro 1: Presupuestos Generales del Estado Consolidados para 2013: Gastos
(Millones de euros)

Capítulos	Presupuesto inicial 2012 (A)	(%)	Presupuesto inicial 2013 (B)	(%)	Tasa de variación (%) (B/A)
I. Gastos de personal	33.150,73	9,2	33.289,84	8,7	0,4
II. Gastos corrientes en bienes y servicios	7.619,82	2,1	7.180,64	1,9	-5,8
III. Gastos financieros	28.913,88	8,0	38.660,23	10,1	33,7
IV. Transferencias corrientes	214.054,86	59,1	213.271,27	55,8	-0,4
Operaciones Corrientes	283.739,29	78,4	292.401,98	76,5	3,1
V. Fondo de contingencia y otros imprevistos	2.367,26	0,7	2.565,84	0,7	8,4
VI. Inversiones reales	6.182,28	1,7	5.252,19	1,4	-15,0
VII. Transferencias de capital	6.618,55	1,8	5.312,52	1,4	-19,7
Operaciones de Capital	12.800,84	3,5	10.564,72	2,8	-17,5
TOTAL OPERACIONES NO FINANCIERAS	298.907,39	82,6	305.532,53	80,0	2,2
VIII. Activos Financieros	12.869,25	3,6	13.928,07	3,6	8,2
IX. Pasivos Financieros	50.289,17	13,9	62.588,22	16,4	24,5
TOTAL OPERACIONES FINANCIERAS	63.158,42	17,4	76.516,29	20,0	21,1
TOTAL GASTO	362.065,81	100,0	382.048,83	100,0	5,5

Fuente: Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas (2012).

Fluctuaciones y crecimiento económico en España

Jesús Rodríguez López y Mario Solís García

Resumen: Usando datos trimestrales de la economía española desde 1976 hasta 2010, hacemos un análisis de los ciclos y del crecimiento, intentando identificar las pautas que han tenido cierta persistencia. Encontramos, *nihil novum*, que los salarios no hacen bien su trabajo, lo cual está detrás de varias recesiones económicas, incluyendo la actual. Las anteriores recesiones económicas coexistían con tasas positivas de crecimiento del PIB. Pero la actual recesión presenta, además, un problema de crecimiento bastante severo.

Palabras clave: Contabilidad del ciclo; márgenes de eficiencia; márgenes laborales; márgenes de inversión.

Códigos JEL: E32; O11; O41; O47; O53.

1. Introducción

Es complicado dibujar un perfil de los ciclos y del crecimiento económico en España. Desde que disponemos de datos a la frecuencia trimestral a mediados de los setenta, los patrones cíclicos han evolucionado a medida que las instituciones españolas han cambiado con los nuevos tiempos: la transición hacia la democracia, la descentralización de decisiones públicas en el Estado de las Autonomías, la incorporación a la Comunidad Económica Europea (CEE) y a la Unión Monetaria Europea, etc. Ello ha provocado que la respuesta de nuestra economía frente a los desafíos ha ido cambiando conforme se disponían de nuevos instrumentos. Sin embargo, en este texto vamos a intentar identificar elementos que tienen una persistencia, tanto en los patrones cíclicos —a corto plazo— como en los tendenciales —a largo plazo—. Usaremos unas técnicas para saber qué hay detrás del crecimiento y de las fluctuaciones, haciendo especial hincapié en la primera fase de la recesión actual, 2008-2010.

Nuestras conclusiones son las siguientes. En lo que se refiere al crecimiento económico pueden distinguirse dos etapas: una primera, que abarca desde 1975 hasta mediados de los noventa del pasado siglo, en la que se produjeron notables avances en la productividad del trabajo; y una segunda, en la que la productividad del trabajo disminuye acompañada de un aumento del PIB per cápita.

A lo largo de las últimas décadas hemos identificado varias fases de recesión en la economía española: la recesión de la transición 1977-1985; la recesión tras la reunificación de Alemania, 1992-1995; y la actual gran

recesión, que da comienzo en 2008. Cada una ha sido el resultado de fricciones distintas. Pero común a todas ellas, y cada vez en mayor medida, el mal funcionamiento del mecanismo de salarios en el mercado de trabajo ha sido el causante del peculiar perfil que tienen los ciclos españoles: los salarios no se mueven en sintonía con la productividad del trabajo, haciendo que los ajustes se hagan en términos del trabajo empleado. Cuesta mucho crear empleo en España, pero es muy sencillo destruirlo.

Y cuando miramos conjuntamente ciclos y crecimiento aparece algo singular: las recesiones españolas han convivido con un crecimiento económico positivo. Salvo en la recesión actual, en la que la tasa de crecimiento ha sido nula o negativa desde su inicio. Esto es toda una anomalía. A continuación, miraremos al largo plazo, después al corto y concluyamos haciendo un breve resumen.

2. El largo plazo

Para el análisis a largo plazo de esta sección usamos las técnicas propuestas por Kehoe y Prescott (2007) de descomposición del crecimiento. En primer lugar describimos la evolución del producto per cápita—medido a partir del crecimiento del Valor Añadido Bruto (VAB) en relación al crecimiento de la población mayor de 16— y de la productividad del trabajo (VAB por trabajador) dentro de la muestra, III trimestre 1976-IV trimestre 2010. El producto per cápita puede ser descompuesto de la siguiente manera:

$$\frac{Y_t}{P_t} = \frac{Y_t}{L_t} \times \frac{L_t}{N_t} \times \frac{N_t}{P_t} \quad (1)$$

donde Y_t denota el producto total, P_t es la población mayor de 16, L_t es el número de trabajadores, y N_t denota la población activa (fuerza de trabajo). La expresión (1) dice que el producto per cápita Y_t/P_t es el producto de tres factores: la productividad por trabajador Y_t/L_t , la tasa de empleo L_t/N_t , y la tasa de actividad N_t/P_t . Al propio tiempo, usando una función de producción Cobb-Douglas, descomponemos el producto por trabajador de la siguiente forma:

$$\frac{Y_t}{L_t} = A_t \times \left(\frac{K_t}{L_t} \right)^\theta h_t^{1-\theta} \quad (2)$$

Donde A_t representa la productividad total de los factores (PTF), K_t es el fondo de capital, y h_t denota el promedio de horas trabajadas por trabajador (por tanto, $h_t L_t$ es una estimación del monto total de las horas trabajadas). La ecuación (2) indica que la productividad del trabajo puede ser descompuesta como el producto de la productividad total de los factores (PTF) y las contribuciones derivadas de la ratio capital-trabajo y de las horas trabajadas por trabajador.

Este ejercicio de descomposición del crecimiento se presenta en el cuadro 1, donde las etapas de crecimiento han sido divididas en tres zonas claves: la etapa de transición política a la democracia, la reconversión industrial y el ingreso de España como miembro de pleno derecho en la CEE, 1976-1985; la adaptación a la CEE, la entrada en vigor del Acta Única Europea, el Tratado de Maastricht, y la reunificación de Alemania, 1986-1994; los ajustes para la convergencia nominal hacia la moneda única y la etapa del euro, 1995-2010. El gráfico 1 también representa la evolución de algunas de estas series, donde normalizamos a uno la primera observación de cada una de estas series para posibilitar las comparaciones.

En el gráfico 1 podemos ver que la tasa de crecimiento del producto per cápita experimenta una aceleración en España tras la entrada en la CEE en 1986 (aumenta del 0,1 por ciento al 1,8 por ciento, véase también el cuadro 1); esta tasa de crecimiento se ha mantenido estable hasta el final de la muestra. La productividad del trabajo, no obstante, tiene un patrón muy distinto. En la primera etapa de la muestra se observa un alto crecimiento de la productividad (2,9 por ciento), pese a que este crecimiento se frena a partir de 1986. Pero a partir de 1995 el crecimiento de la productividad es negativo. Con respecto a la PTF, hay dos fases evidentes. Una primera, que comienza en III trimestre de 1976 y que termina en IV trimestre de 1994, caracterizada por un crecimiento positivo. Y una segunda, activa aún, al terminar la muestra objeto de estudio, caracterizada por una desaceleración de este crecimiento, tornándose incluso decreciente.

En el cuadro 1 se puede ver que la mayor parte de la evolución de la productividad puede explicarse según la evolución de la PTF (filas 2 y 2.1), si bien la relación capital-trabajo tiene un papel que no conviene perder de vista (fila 2.2). Durante III trimestre 1976-IV trimestre 1985, la ratio capital-trabajo explica una fracción considerable del crecimiento de la productividad; una vez que el sector exterior de la economía española se liberalizó tras la adhesión a la CEE, el papel de la ratio capital-trabajo ha sido más modesto conforme se producían entradas de capitales y déficits en nuestra balanza por cuenta corriente. Véase, asimismo, que las horas trabajadas por trabajador tuvieron una contribución poco notoria, incluso negativa.

Las filas 3, 4 y 5 del cuadro 1 muestran que las tasas de empleo y de actividad se han acelerado en los últimos años de la muestra. A partir de 1995, el producto per cápita ha crecido a una media de 1,4 por ciento al año, mientras que la productividad ha caído un -0,1 por ciento anual: los bajos tipos de interés reales (incluso negativos) desde la adhesión al Euro han financiado la expansión del gastos de hogares y empresas, generando un déficit en la cuenta corriente y explicando la evolución distinta entre productividad y producto per cápita.

3. El corto plazo

Los resultados de esta sección están basados en una técnica de descomposición de los ciclos económicos elaborada por Chari, Kehoe y McGrattan (2007), conocida es sus siglas en inglés como BCA (*Business Cycle Accounting*). Una aplicación al caso español en varias de las recesiones ocurridas en el periodo democrático puede verse en Rodríguez y Solís (2012). Si bien esta técnica revierte una complejidad nada desdeñable, la idea que emplea es relativamente sencilla. Usando un modelo de equilibrio general dinámico, el BCA identifica las «fricciones» (reales o nominales) que un modelo debería incorporar para reproducir un determinado ciclo. En ausencia de esas fricciones, las fluctuaciones deberían ser nulas y la economía debería deambular a lo largo de su tendencia, o patrón de crecimiento equilibrado.

El modelo usado en el BCA incorpora varios elementos, en la línea de los descritos por el Profesor José Luis Torres (2013) en su trabajo de este mismo volumen: (i) empresas lucrativas que emplean trabajo y capital; (ii) familias que deben decidir cuánto consumir y cuánto trabajar; (iii) un gobierno que fija unos impuestos directos e indirectos y reparte estos ingresos en forma de transferencias; y (iv) un sector exterior con el que interactuamos comercial y financieramente. El

flujo circular de la renta hace que todos estos agentes estén conectados entre sí. Cuando una de esas conexiones no funciona correctamente, ya sea en su circuito real o nominal, las decisiones de estos agentes se separa del patrón descrito por la senda de crecimiento equilibrado, y se produce un ciclo.

Estas distorsiones generan pues unos «márgenes» (*wedges*) que pueden ser de cinco tipos: (i) los que afectan a la eficiencia productiva, incidiendo en la combinación entre capital y trabajo en la producción de bienes y servicios; (ii) los que afectan a la decisión estática de sustituir consumo por ocio y viceversa, afectando a la oferta de trabajo; (iii) el que afecta a la condición de factibilidad cuando el gobierno recauda y reasigna recursos; (iv) el que afecta a la condición dinámica que intercambia consumo presente y consumo futuro en función de la eficiencia marginal del activo de capital; y (v), por último, el que afecta a la balanza por cuenta corriente, afectando la capacidad de financiación de la economía doméstica. Los ciclos son el resultado de al menos uno de estos márgenes.

Cuando hemos calculado estos márgenes para la actual recesión, cuyo comienzo datamos en el I trimestre de 2008, hemos visto que el que afecta al intercambio entre consumo y ocio y, en consecuencia, al salario real, es la distorsión que ha estado detrás en la caída de la actividad económica y del empleo. Dicho de otro modo, han sido las fricciones al salario real las que han provocado que el mercado de trabajo haya hecho el ajuste en términos reales (despidos) y no nominales (reducción del salario nominal). La contracción del crédito a partir de 2008 o el contagio de la recesión desde otros países de nuestro entorno también han incidido, pero no con la misma contundencia.

Una forma sencilla de confirmar este resultado es analizando el crecimiento del PIB, del empleo y de los salarios reales. Para esto último usamos un índice de salarios pactados en convenios colectivos y los dividimos por el IPC, como medida del salario real. El gráfico 2 representa estas tres series (tasas de crecimiento, I trimestre 1978- IV trimestre 2011). La línea de color verde representa el crecimiento del PIB, con un crecimiento medio de 2,5 por ciento anual. Nuestra economía presenta un patrón claro crecimiento económico a largo plazo. Sólo de manera episódica, el PIB ha presentado un crecimiento negativo en algún momento de finales de los setenta, en 1993, pero de manera notoria a partir de 2009. Dicho de una manera más firme: además del problema coyuntural, tenemos un serio problema de crecimiento.

La línea de color rojo representa la tasa de crecimiento del empleo, que se solapa con la verde del PIB, indicando que la serie es procíclica. Pero hay ciertos matices cruciales que no debemos dejar a un lado: la línea roja (empleo) suele estar por debajo de la verde (PIB), indicando que cuesta mucho crear puestos de trabajo en España en las expansiones, y que se destruyen con facilidad durante las recesiones. Otro matiz es que el empleo es dos veces más volátil que el PIB, en términos de varianza

Y a continuación veamos qué ocurre con la tasa de crecimiento de los salarios reales, ilustrada por la línea de color azul. A partir de 1994 la evolución del salario real (pactados en convenios, según el índice empleado) está desconectada del ciclo económico. Es más, los salarios reales crecieron en 2009 y 2010, como puede apreciarse en el gráfico, a resultados de la hiperactividad de los convenios colectivos. En términos de su varianza, la volatilidad del salario es algo más de la mitad de la del PIB. La evolución del salario real está desconectada de cualquier episodio cíclico desde la segunda mitad de los noventa. Y esa desconexión entre salarios y productividad hace que el mercado de trabajo haga unos ajustes bruscos en el empleo.

4. Conclusiones

Tras todos estos cálculos, hay algo que resulta familiar y algo que resulta raro. Que el mercado de trabajo español sea muy rígido con unas instituciones que favorecen que los ajustes se hagan en términos reales y no nominales, es algo bastante familiar. No sabemos cómo explayarnos más al respecto sin caer en obviedades. La anomalía está en que la recesión actual tenga un problema de crecimiento que no estaba presente en ninguna de las anteriores. La recuperación de la senda de crecimiento equilibrado requerirá diseñar políticas que fijen objetivos a medio plazo: de educación y acumulación de capital humano, de innovación, de investigación y progreso tecnológico. Pero esto es motivo para otra reflexión.



Referencias bibliográficas

CHARI, V.V.; KEHOE, P.J. y MCGRATTAN, E.R. (2007): «Business Cycle Accounting», *Econometrica*, vol. 75, nº 3 (mayo), págs. 781-836.

KEHOE, T. Y PRESCOTT E. (2007): *Great Depressions of the Twentieth Century*, Federal Reserve Bank of Minneapolis.

RODRÍGUEZ, J. y SOLÍS M. (2012): «Accounting Spanish Business Cycles: What Can Be Learned from Past Recessions?», Documentos de trabajo de la Universidad Pablo Olavide de Sevilla, 12-05

TORRES CHACÓN, J.L. (2013): «Cómo se construye un modelo macroeconómico», *eXtoikos*, nº 9, págs. 69-72.

Fuentes de datos

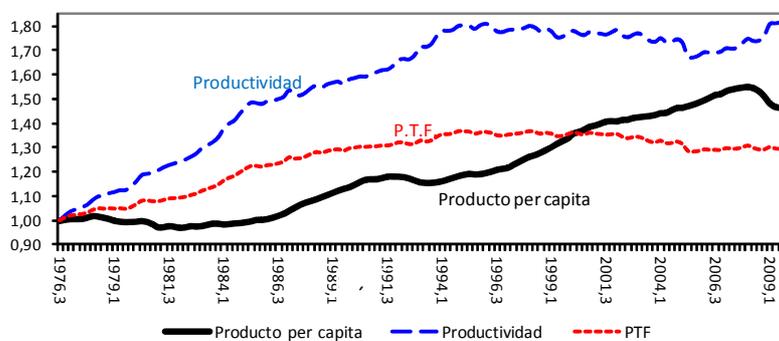
Los siguientes datos han sido obtenidos de la página web del Instituto Nacional de Estadística (INE): inversión, PIB, VAB, IPC y empleo: www.ine.es. Hay datos trimestrales desde 1973.

Para la construcción de las series de capital, hemos combinado las series de inversión del INE con las tasas de depreciación de la base de datos EU KLEMS, (www.euklems.net). También de esta fuente hemos tomado la estimación de la ratio inicial capital/producto para el año 1974. A partir de estos valores se han construido unas series de capital usando la ley de inventarios permanentes. Con EU KLEMS también hemos calibrado la fracción de las rentas de capital para España, *i.e.* el parámetro $\theta = 0,3638$, en la función (2) Cobb-Douglas.

El índice de salarios pactados en negociación colectiva procede de las Series de Indicadores de Coyuntura Económica (BDSICE), Ministerio de Economía y Competitividad:

<http://serviciosweb.meh.es/APPS/DGPE/BDSICE/HomeBDSICE.aspx>

Gráfico 1: Producto per cápita, productividad y PTF en España. III trimestre 1973- IV trimestre 2009 (III trimestre 1973=1)



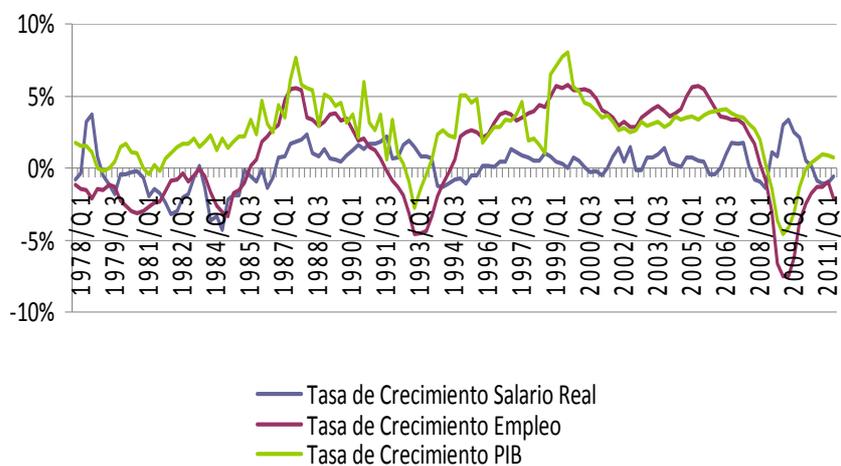
Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 1: Descomposición del crecimiento del producto per cápita en España

	1976:3-1985:4	1986:1-1994:4	1995:1-2010:4	1976:3-2012:2
(1) Crecimiento del productos per cápita (a+b+c)	0,99	1,85	1,43	1,15
(2) Crecimiento del producto por trabajador (a=a ₁ +a ₂ +a ₃)	2,95	1,77	-0,09	1,25
(2.1) Crecimiento PTF (a ₁)	2,18	1,27	-0,34	0,79
(2.2) Contribución capital/trabajo (a ₂)	1,61	0,78	0,39	0,83
(2.3) Contribución por horas trabajadas (a ₃)	-0,84	-0,28	-0,14	-0,37
(3) Contribución empleo (b)	-1,55	1,17	2,81	1,14
(4) Crecimiento población > 16 años	1,30	1,09	1,30	1,24
(5) Crecimiento población activa	0,56	1,52	2,38	1,46

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 2: Crecimiento de los salarios reales, empleo y PIB en España



Fuente: Elaboración propia.

Marx y nosotros

Fernando López Castellano

Resumen: El presente trabajo se limita a glosar las principales aportaciones de Marx al pensamiento económico, en particular su método para comprender la historia y su diagnóstico del sistema capitalista.

Palabras clave: Marx; historia del pensamiento económico.

Códigos JEL: I30.

El título de este artículo es una paráfrasis del que encabeza uno de los últimos ensayos del gran teórico marxiano Louis Althusser. En su trabajo, «Maquiavelo y nosotros», Althusser (2004) sugiere leer al autor florentino como lo hicieron sus lectores directos, aquellos para los que escribió. Aceptar esta propuesta althusseriana y leer a Marx como debieron hacerlo sus contemporáneos implicaría superar la visión catequística del marxismo, por utilizar la afortunada expresión del profesor J. Fontana, alejar a los lectores de cualquier intento de calificar a Marx de visionario y enfatizar en su aportación metodológica, en la virtualidad de su aparato teórico para explicar el funcionamiento de un sistema y sus tendencias. En efecto, un sistema y sus tendencias, el sistema capitalista que observaba desde las ventanas de la Biblioteca del British Museum, mientras escribía su obra magna, «El Capital». Asumiendo la propuesta terminológica de Fontana, habría que distinguir entre marxismo y marxista, formas escolásticas de marxismo, y marxiano y marxismo crítico, para designar pensamiento personal y seguidores que reflejan fielmente su pensamiento, respectivamente (López Castellano, 2001).

La construcción económica y política de Marx ha generado profundos debates y una literatura tan profusa que es imposible abarcarla. Por razones de espacio y de formación, el contenido de este trabajo se limita a glosar las principales aportaciones de Marx al pensamiento económico, en particular su método para comprender la historia y su diagnóstico del sistema capitalista. La perplejidad de gran parte de los científicos sociales ante la magnitud de una crisis inaprensible con el arsenal teórico del paradigma vigente hace más pertinente, si cabe, la recuperación de este autor frecuentemente criticado, refutado o ignorado, pero que supo sistematizar los rasgos que han hecho del capitalismo un sistema que ha logrado superar todas las cotas imaginables de capacidad productiva y tecnológica.



Pese a que Marx no llegó a elaborar una teoría sistemática de las crisis, de su obra se puede entresacar un profundo análisis de éstas sin forzar los textos o falsear su pensamiento. Como avanzó Ernest Mandel a principios de los 80, en una conferencia dictada en Atenas, Marx tenía una concepción multicausal de las crisis y planteaba su inevitabilidad, dado que eran el resultado de las contradicciones internas del modo de producción capitalista (Mandel, 1984). En todo caso, se podría emular a la «keynesiana de izquierdas», Joan Robinson, y enviar una «Carta abierta» a un economista neoclásico para reflexionar sobre el futuro de la teoría económica y, en particular, de la capacidad del Marxismo crítico como teoría económica y filosófica para analizar la deriva actual del sistema capitalista.

Hay que advertir, no obstante, que aunque la naturaleza del capitalismo sea la misma que la descrita por Marx, el sistema ha experimentado profundas transformaciones, que han alterado radicalmente los procesos productivos, la organización del trabajo, el papel del Estado, la ideología y el discurso económico dominantes. Si, como escribía K. Polanyi, la máquina creó una nueva civilización, las mutaciones sufridas por

el capitalismo y el cambio de políticas que se producen con el paso del régimen de acumulación fordista al nuevo régimen «financiarizado» están alterando los parámetros de la sociedad actual. A finales de los noventa, Chesnais sugirió la expresión «régimen de acumulación dominado por lo financiero» para designar la nueva configuración del capitalismo resultante de las políticas de desregulación, privatización y liberalización llevadas a cabo en la etapa precedente, y que han derivado en la gran influencia en el orden social y económico de los mercados financieros, que imponen la forma y el ritmo de la acumulación e influyen poderosamente en las pautas de distribución de la renta (Chesnais, 2003).



A la altura de 1845, Marx había fundado, según Althusser (1967), una nueva ciencia, el materialismo histórico, cuyo objeto era la sociedad, y una filosofía, el materialismo dialéctico, cuyo objeto era el conocimiento científico. Althusser también destacó la virtualidad del nuevo edificio conceptual para explicar las estructuras fundamentales de la sociedad humana a lo largo de su historia. El materialismo histórico debe entenderse como una teoría de la economía, la sociedad y la historia, tres dimensiones de la vida humana que trata de aprehender mediante la dialéctica. Como escribiera el propio Marx en el prefacio de «El Capital», su propósito era descubrir la ley económica del movimiento de la sociedad capitalista, esto es, investigar las relaciones de producción de una sociedad históricamente determinada y concreta en su génesis, evolución y decadencia. Rubel (1957), en su ya clásica biografía de nuestro personaje, enfatiza en el carácter ético que traspira toda su obra. El materialismo histórico, escribe, es un método objetivo de investigación, que se ocupa esencialmente del análisis de los hechos históricos, pero, también una doctrina ética, cuya finalidad es «formular los principios que tienen que dirigir la actividad de la clase proletaria para conseguir la liberación y para organizar una sociedad completamente humana».

De la filosofía ilustrada alemana y, en particular, de Hegel y Feuerbach, Marx extrae la dialéctica, la doctrina de la relatividad del conocimiento humano. De la Economía política clásica inglesa y, en concreto, de Adam Smith y David Ricardo, extrae los fundamentos de la teoría del valor como fruto del trabajo. Marx entendió la sociedad como un sistema dinámico complejo, como un todo estructurado y dialéctico en donde la base económica y la superestructura ideológica están interrelacionadas y se influyen mutuamente. En la «Contribución a la crítica de la Economía Política», escribe: «*En la producción social que realizan, los hombres entran en relaciones determinadas que son necesarias e independientes de su voluntad; estas relaciones de producción corresponden a una etapa definida de desarrollo de sus fuerzas productivas materiales. La suma total de estas relaciones de producción constituye la estructura económica de la sociedad, su fundamento real, sobre el que se elevan las superestructuras legales y políticas y a la que corresponden unas formas determinadas de la conciencia social. El modo de producción de la vida material condiciona el proceso de vida social, política e intelectual en general*» (Marx, 1859).

Las fuerzas productivas constituyen un elemento dinámico que genera tensiones crecientes en el elemento estático representado por las relaciones de producción, o entramado de instituciones y costumbres en el que se desarrolla la actividad económica. Cuando las fuerzas productivas materiales entran en conflicto con las relaciones de producción el sistema entra en crisis y se inicia la transición a un nuevo modo de producción (Roncaglia, 2006).

Pese a que el materialismo histórico no proponía una dependencia mecánica de la superestructura institucional e ideológica de la estructura económica, sino una compleja interrelación entre ambas, los fundadores del socialismo científico tuvieron que defenderse de las acusaciones de determinismo y economicismo realizadas por sus críticos (Woods, 2002). A estas acusaciones responde de forma contundente, Engels: «*Según la concepción materialista de la historia, el factor que en última instancia determina la historia es la producción y la reproducción de la vida real. Ni Marx ni yo hemos afirmado nunca más que esto. Si alguien lo tergiversa diciendo que el factor económico es el único determinante, convertirá aquella tesis en una frase vacua, abstracta y absurda*» (Engels, 1978).

Para explicar las leyes de movimiento del capitalismo, un sistema basado en la revolución continua de los medios de producción, la concentración y centralización

del capital, Marx desarrolla un aparato conceptual que estructura en torno a la noción de plusvalía como piedra angular y a una teoría de la explotación sustentadas en la teoría del valor-trabajo. Para Marx, con la aparición de la propiedad privada la sociedad se divide en dos clases: la que dispone de los medios de producción (burguesía) y la que sólo posee la fuerza de su trabajo para sobrevivir (proletariado). El capital es una relación social de producción, que expresa las relaciones de clase en una sociedad capitalista y la subordinación de los trabajadores a los capitalistas.

Para explicar el proceso de explotación de los trabajadores por los capitalistas, núcleo de la acumulación de capital, distingue entre trabajo (ejercicio de alguna actividad productiva) y fuerza de trabajo (el trabajador como persona, que incorpora el potencial para ejercitar una actividad productiva). El trabajador vende al capitalista su fuerza de trabajo (mercancía), que el capitalista paga por su valor (su coste de producción: los medios de subsistencia). A lo largo del proceso productivo, el trabajo produce mercancías por un valor superior al de la fuerza de trabajo, es decir, la cantidad de trabajo total realizado por los trabajadores es mayor que la exigida para producir sus medios de subsistencia (trabajo necesario). La diferencia constituye la plusvalía, que se apropia el capitalista.

Para Marx, el desempleo y la ley de disminución de la tasa de beneficio son inherentes al proceso de acumulación capitalista, caracterizado por el cambio tecnológico y la mecanización creciente, que implica un aumento progresivo de la composición orgánica del capital (relación entre capital constante —medios de producción— y el variable —valor de la fuerza de trabajo empleada en la producción—). La incesante incorporación de nueva tecnología que ahorra trabajo forma una reserva permanente de desempleados, lo que posibilita frenar la tendencia alcista de los salarios. Si la composición del capital no varía, las crisis constituyen el instrumento capitalista para generar desempleo coyuntural, reducir los salarios y mantener la tasa de beneficio. Marx sostenía que el sistema se sirve de dos vías para conformar y consolidar el ejército de reserva, aparte del proceso natural de proletarianización, puede extender e intensificar la jornada de trabajo de tal modo que con menos obreros obtiene el mismo resultado y de otra parte, incrementar la composición orgánica del capital reduciendo a su vez el número de trabajadores requeridos por cada volumen de capital real dado.

En definitiva, y como se decía más arriba, lo más valioso de la aportación de Marx al pensamiento económico reside en la elaboración de un aparato conceptual y metodológico para comprender la

dinámica del sistema capitalista, subrayar las contradicciones inherentes al proceso de acumulación de capital y proponer una teoría del conflicto y del antagonismo entre las clases sociales, para criticar una economía política que basaba su explicación de las leyes de movimiento del sistema en la armonía económica. Al marxismo crítico le corresponde la ardua tarea de adaptar esta metodología a la investigación del nuevo régimen de acumulación.

Referencias bibliográficas

- ALTHUSSER, L. (1967): *La revolución teórica de Marx*, Siglo XXI, México.
- ALTHUSER, L. (2004): *Maquiavelo y nosotros*, Akal, Madrid.
- CHESSNAIS, F. (2003): «La teoría del régimen de acumulación financiarizado: contenido, alcance e interrogantes», *Revista de Economía Crítica*, nº 1, págs. 37-72.
- ENGELS, F. (1978): *Obras Escogidas de Marx y Engels*, Editorial Progreso, Moscú.
- LÓPEZ CASTELLANO, F. (2001), «Reseña a Berzosa, C. y Santos, M., *Los socialistas utópicos. Marx y sus discípulos*», *Temas para el Debate*, nº 76, págs. 71-72.
- MANDEL, E. (1984): «La teoría marxista de las crisis y la actual depresión económica», *Sous le drapeau du socialisme*, nº. 97-98.
- MARX, K. (1867): *El Capital. Crítica de la Economía Política*, Siglo XXI, Madrid (1980).
- MARX, K. (1859): *Contribución a la crítica de la economía política*, Miguel Castellote Editor, Madrid (1976).
- ROBINSON, J. (1953): «Carta abierta de un keynesiano a un marxista», en *Relevancia de la Teoría Económica*, Martínez Roca, Madrid (1976).
- RONCAGLIA, A. (2006): *La riqueza de las ideas*, P.U.Z., Zaragoza.
- RUBEL, M. (1967): *Karl Marx: essai de biographie intellectuelle*, Marcel Rivière & Cie, Paris.
- WOODS, A. (2002): «El marxismo y la teoría de las ondas largas», *Marxismo Hoy*, nº 10.

Los ranking de las escuelas de negocios: valoración y reflexiones

Antonio Pedraza Alba

Resumen: El objetivo de esta nota es ofrecer una valoración de los principales ranking de las escuelas de negocios, así como algunos aspectos a tener en cuenta a la hora de tomar decisiones en los procesos de tomas de decisiones.

Palabras clave: Escuelas de negocios; ranking.

Códigos JEL: A23.

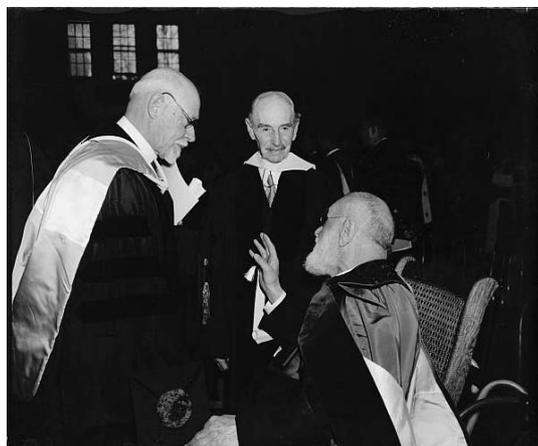
En esta crisis económica, que ya va para cinco años, nadie discute el protagonismo y la controversia que han despertado las agencias de rating, calificando a países, empresas o productos financieros y blandiendo una discutible bandera de neutralidad. Aunque también es generalizado el descrédito de las mismas en estos últimos tiempos, cuando no fueron capaces de adelantar la crisis o cometieron errores intencionados, o no, llegando a calificar de normales a empresas como *Enron* o *Lehman Brothers* hasta sólo días antes de su debacle. Algo parece claro, dominan el mercado solo tres agencias: *Fitch*, *Moody's* y *Standar & Poor's*, por lo que el oligopolio está servido, amén de que se les acusa de cercanía a los clientes e incluso, lo que es peor, de tácticas de chantaje para llegar a tratar con nuevos clientes mediante la disminución de las calificaciones de esa firmas.

Con este contexto de fondo, salvando desde luego las distancias y, ateniéndonos al epígrafe de las escuelas de negocios al que nos vamos a referir, tampoco éstas escapan al prisma del enjuiciamiento y los ranking, subyaciendo también un interés manifiesto en no quedar mal paradas en los mismos, porque una buena calificación es una catapulta para muchas instituciones de este tipo que reciben mayor número y calidad de candidaturas de todos los rincones del planeta, lo que les permite seleccionar mejor a los alumnos, crear más grupos o programas e, incluso, elevar los precios. Como vemos un tema que no es en absoluto baladí.

También en este caso, la oferta se reduce a dos calificadores, en concreto dos publicaciones de Economía y Política: el semanario *The Economist* y el periódico *Financial Times*. Por cierto, que este último, elevaba en uno de sus más recientes informes al *IESE* español al primer puesto entre los *MBA Executive* de todo el mundo. Estas dos instituciones, utilizan como uno de los criterios más importantes para ver la

rentabilidad de un máster, el salario de los estudiantes que lo cursan. Su incremento después de efectuarlo pasa a ser una unidad de medida, al ser inequívoca señal de que le ha servido de algo en su puesto de trabajo o empresa. Pero no debe ser el único criterio a tener en cuenta, desde luego.

En concreto, *The Economist*, que lleva más de 20 años encuestando a directivos que cursan estos estudios, llega a la conclusión de que las motivaciones en los alumnos para hacerlos, vienen a resumirse en: abrir nuevas oportunidades para su carrera (35 por ciento); desarrollo personal o experiencia educativa (35 por ciento); aumentar su salario (20 por ciento); y el potencial de contacto (10 por ciento). Curiosamente, el salario y los contactos, aunque pudiera parecerlo, no son los principales motivos para estudiar un MBA. O al menos eso declaran quienes lo han hecho. Aunque también se admite que en el tema del salario, cuando se pregunta a los encuestados puede haber reticencias o puede contestarse solo por aquellos que estén orgullosos del mismo, de forma que ello puede introducir algún tipo de sesgo en los resultados.



Otro tema a considerar o a tener en cuenta es que las escuelas de negocios suelen hacer pruebas de entrada, más exigentes cuanto más prestigiosas son aquellas, lo que viene a añadir al cóctel, que no es que uno elija el máster, sino que también el máster tiene que seleccionarle a uno. Cogiéndose al final a gente que, haciendo o no un máster tiene un prometedor futuro por delante. O sea, se selecciona a directivos con potencial, con gran valía que quizá hubieran obtenido aumentos de sueldo sin necesidad de pasar por un MBA. También y, en definitiva, es garantizarse una buena reputación a la hora de ser enjuiciada y calificada.

Existe también en estas encuestas el posible efecto condescendencia, que haga que el alumno, aunque conteste de forma anónima, tienda a ser generoso con su escuela y profesorado. Este sesgo están intentando evitarlo las encuestas de *Financial Times* y *The Economist*, siguiendo una metodología distinta y, por ello, pidiendo autorización a las escuelas para ponerse directamente en contacto con sus alumnos, permiso que previamente aquellas han obtenido de estos. Fuera de estas dos prestigiosas publicaciones, que parecen en cuanto a objetividad fuera de toda duda, sabemos que existen otras publicaciones que confeccionan estos ranking o un especial sobre el tema, solicitándole a las escuelas de negocios que inserten publicidad y si no lo hacen las excluyen del informe. A este tema lamentablemente estamos acostumbrados en nuestro país; por ello, no viene mal el consejo de que si acompañan al informe anuncios de algunas de las instituciones que aparecen en calificadas o de las que se da información, tenemos todo el derecho a desconfiar de la objetividad del mismo. Al menos a no pensar mal de la que lamentablemente se excluyen de ser mínimamente reseñadas a efectos informativos. Una vergüenza.

Por otra parte, como parece lógico, se miden indicadores relativos a las escuelas, ya sean estos: grado de internacionalización (cada vez más importante); características de los programas; nivel de innovación y tecnología con la que se cuenta; dirección y estudiantado, presencia de la mujer en el profesorado, etc. En concreto, en los ranking publicados por *Financial Times* aparecen un grupo de empresas españolas en los primeros puestos. Así, en el ranking de programas de *management* encontramos varias escuelas de negocios españolas entre las primeras: *ESCP Europa* (2) (proyecto conjunto Francia, Reino Unido, Alemania, España e Italia); *IE Business School* (6); *ESADE Business School* (7) y *Eada* (30). Además en la alianza CEMS (3) se incluye a ESADE. Asimismo en su *Ranking Global MBA*, es de destacar la presencia de dos escuelas de negocios españolas entre las 10 primeras, el *IE Business School* y el *IESE Business School*, ranking que está

dominado por las instituciones de Estados Unidos (53 de 100) y aparece encabezado por: *Stanford Graduate School of Business*, *Harvard Business School* y *University of Pennsylvania*. Wharton. Todas de un prestigio y solvencia mundial reconocidos.

Otra lista que también es importante en lo que a escuelas de negocios se refiere, es aquella donde los encuestados son los empleadores, en definitiva destacan las favoritas de los que contratan o tienen contratados a los alumnos. No es otra que la que publica QS, que es una consultora especializada en educación a nivel mundial que, además, también hace su propio ranking de las mejores. En esta lista, IESE, ESADE e IE, aparecen, respectivamente, en el cuarto, sexto y noveno lugar.

Vale la pena referirse por último, a lo más moderno e innovador en la materia, los llamados MBA Online, ahora de moda. Y ello, porque esta enseñanza novedosa se cimenta en una metodología mucho más flexible, sin horarios ni necesidad de estar físicamente en un lugar concreto del planeta, unos costes mucho más asequibles que los de los MBA presenciales y la posibilidad de compatibilizar o compartir estudios y trabajo. No es poco.

Pues bien, cuando una de las críticas de la universidad española es no estar recogida en los ranking internacionales, las escuelas de negocios sí cuentan ya con este reconocimiento a nivel mundial en programas Online, contando con nueve programas en la clasificación 2012 de *The Financial Times*, programas de formación empresarial que se imparten principalmente a través de la red, modalidad que está creciendo de forma exponencial en los últimos años y que marca una dirección en este tipo de enseñanza. Entre estos programas, los de: Instituto Europeo de Posgrado; *Eude*; *Online Business School*; *Isead*; *IE*. El ranking 2012 de *MBA Online de Financial Times* no deja de estar, sin embargo, ampliamente dominado por escuelas y programas estadounidenses, país siempre a la cabeza de la innovación en el epígrafe.

En resumen, algo que tienen estos ranking, y que parece desprenderse de cuanto hemos visto, es que sus calificadores más señalados son por ahora entidades de prestigio, cuya actividad es genérica y, por ello, menos susceptible de contaminación intencionada (libresenos de seguir aquellos mediatizados por el marketing encubierto); por ello, lejos en las comparaciones de las agencias de calificación de rating con las que abríamos nuestro comentario, a las que, quizá por falta de la objetividad debida, les ha pasado factura la crisis. También y debe parecernos sobradamente importante, están permitiendo una mayor visibilidad y prestigio de

nuestros mejores centros de formación especializada fuera del país, siendo, asimismo, un acicate para todas las instituciones operantes en el mercado doméstico, con tendencia mimética hacia los líderes y con una altísima capacidad de adaptación a programas y tecnologías nuevas, algo, como decimos, en contraposición al anquilosamiento que viene padeciendo nuestra Universidad y que le permiten su mayor flexibilidad y adecuación a la cambiante demanda que imponen los nuevos tiempos.

¿Mejoran las TIC los resultados académicos de los estudiantes españoles?

María Dolores Cubillo Fuentes y Juan José Torres Gutiérrez

Resumen: La intención de este artículo es analizar cómo influye el uso de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) en los resultados académicos de los estudiantes españoles, así como en el nivel de competencia digital de los mismos. Para ello, utilizamos la base de datos del Informe PISA 2009, que nos proporciona la información necesaria para analizar en qué grado el equipamiento informático está a disposición de los alumnos en la escuela y los hogares, así como el uso que hacen del mismo.

Hemos verificado que el nivel de competencia digital aumenta con la disponibilidad y el uso de las TIC, tanto en la escuela como en los hogares, incluso cuando las tecnologías se usan para el ocio y el entretenimiento. También hemos contrastado los efectos positivos sobre las notas de los alumnos de ciertas variables relacionadas con las TIC, como la disponibilidad de equipamiento tecnológico en los hogares y en las escuelas, la utilización de las TIC para la lectura o la búsqueda de información *online*, la actitud positiva hacia las tecnologías o el propio nivel de destreza digital de los alumnos. Sin embargo, el uso de las TIC en el ámbito escolar no parece que haya supuesto una mejora en las notas de los jóvenes, más bien al contrario, se muestra que ha tenido una influencia negativa sobre las notas medias.

Palabras clave: Escuela 2.0; PISA 2009; TIC; portátiles escolares; competencia digital; determinantes tecnológicos; resultados escolares.

Códigos JEL: C31; H52; I21; O33.

1. Introducción

El Programa Escuela 2.0 del anterior Gobierno Central buscaba la introducción de las tecnologías de la información y de la comunicación (TIC) en el proceso de enseñanza, con el objetivo expreso de mejorar los resultados de los estudiantes y fomentar su participación, motivación y creatividad. El Gobierno socialista de José Luis Rodríguez Zapatero planeó distribuir 1.500.000 portátiles para los alumnos de 5º y 6º de Educación Primaria, y 1º y 2º de ESO, 80.000 ordenadores para los profesores y la instalación de 80.000 aulas digitales, con un presupuesto total de 800 millones de euros (Pérez, 2011). El alto coste del programa en un período de recortes presupuestarios causó, desde el principio, un debate sobre su necesidad y eficiencia. Este programa fue cancelado dentro de la política de recortes educativos por el nuevo Gobierno del Partido Popular a principios de 2012. Las comunidades autónomas, en el ejercicio de sus competencias educativas, se han replanteado el modelo TIC en un nuevo contexto de recortes presupuestarios.

El Real Decreto 1513/2006, de 7 de diciembre, por el que se establecen las enseñanzas mínimas de la educación primaria, como desarrollo de la Ley Orgánica de Educación (Ley 2/2006, de 3 de mayo), introduce el concepto de competencia básica en la legislación educativa española, definiendo en su anexo 1, cada una de las ocho competencias básicas a alcanzar al término de la educación obligatoria¹. La cuarta competencia básica descrita es la denominada «Tratamiento de la información y competencia digital». De acuerdo con la definición dada en el citado Real Decreto, esta competencia consiste en disponer de habilidades para

¹ El Real Decreto 1513/2006, de 7 de diciembre, en su Anexo 1, identifica y define ocho competencias básicas: competencia en comunicación lingüística; competencia matemática; competencia en el conocimiento y la interacción con el mundo físico; tratamiento de la información y competencia digital; competencia social y ciudadana; competencia cultural y artística; competencia para aprender a aprender; autonomía e iniciativa personal.

buscar, obtener, procesar y comunicar información, para transformarla en conocimiento. Incorpora diferentes habilidades, que van desde el acceso a la información hasta su transmisión en distintos soportes una vez tratada, incluyendo la utilización de las tecnologías de la información y la comunicación como elemento esencial para informarse, aprender y comunicarse. Se trata, en definitiva, de hacer un uso habitual de los recursos tecnológicos disponibles para resolver problemas reales de modo eficiente. Al mismo tiempo, posibilita evaluar y seleccionar nuevas fuentes de información e innovaciones tecnológicas a medida que van apareciendo, en función de su utilidad para acometer tareas u objetivos específicos. De esta manera, el concepto de competencia digital se integra plenamente en el sistema educativo español, no como un medio para acceder al resto de competencias educativas, sino como un objetivo en sí mismo. La competencia digital tiene que ser alcanzada por los alumnos al tiempo que se consiguen la competencia lingüística, la competencia matemática, la competencia científica y el resto de competencias previstas en la Ley de Educación.

Entre los expertos, existe un debate sobre el papel de las TIC en el sistema educativo, discutiéndose si la introducción de las TIC en los programas docentes debe tener como objetivo la mejora del resultado de los alumnos en las demás competencias básicas o si, por el contrario, el objetivo debe ser conseguir el nivel mínimo de destreza digital que requiere la actual sociedad del conocimiento. Este debate tiene su reflejo en las disposiciones legales, ya que, mientras la mejora de los resultados de los estudiantes figuraba como un objetivo explícito en Programa Escuela 2.0, en la propia Ley de Educación aparece la competencia digital como independiente del resto de competencias básicas.

La intención de este artículo² es analizar cómo influye el uso de las TIC en los resultados académicos de los estudiantes españoles, así como en el nivel de competencia digital de los mismos. Para ello, utilizaremos la base de datos del Informe PISA 2009, que nos proporciona la información necesaria para analizar en qué grado el equipamiento informático está a disposición de los alumnos en la escuela y en los hogares, así como el uso que hacen del mismo.

² Para la elaboración de este artículo se ha utilizado el material de la ponencia «Does ICT improve Spanish students' academic performance?» que los autores presentaron en el «XXI Meeting of Economics of the Education Association», celebrada en Oporto (Portugal), 5-6 julio 2012.



2. Literatura previa

Son escasos los estudios cuantitativos sobre los efectos de la introducción de las TIC en el proceso de enseñanza en España. Segura, Candiotti y Medina (2007) analizan los datos recogidos en el informe de evaluación del programa «Internet en el aula»³, señalando un elevado nivel de la competencia digital percibida por los alumnos, aunque, evidentemente, ésta varía con la edad de los mismos e incide en los hábitos de uso de las TIC. No obstante, destacan el escaso uso que los alumnos hacen de estas habilidades en los centros escolares, por lo que, a pesar del gran interés de éstos por las nuevas tecnologías, se muestran escépticos en cuanto a su utilidad para el aprendizaje. De hecho, sólo un 32,4 por ciento de los alumnos encuestados consideran que aprenden mejor cuando usan el ordenador en clase y un 20,8 por ciento declaran que su rendimiento escolar ha mejorado gracias al uso de los ordenadores.

En la misma línea van las conclusiones de algunos de los estudios referidos al Programa de Centros TIC de Andalucía (Cubillo, 2010 y 2011), como región pionera en este tipo de programas:

— Pérez, *et al.* (2006) estudiaron lo ocurrido en los centros y en sus procesos pedagógicos como consecuencia de la implantación de las TIC en la práctica docente. Aunque no demostraron que se mejoraran los resultados de los estudiantes, sí que lo hizo la motivación de los mismos. Incluso los estudiantes sentían que, aunque no habían aprendido más, habían encontrado el estudio más atractivo y fácil. La disciplina también había mejorado y el absentismo había bajado.

³ Las Tecnologías de la Información y de la Comunicación en la Educación. Informe sobre la implantación y el uso de las TIC en los centros docentes de educación primaria y secundaria (Curso 2005-2006). MEC. Madrid, 2007

— Cebrían y Ruiz (2006) estudiaron el impacto producido por el Proyecto de Centro TIC en los centros de primaria y secundaria desde el punto de vista de los profesores. La principal conclusión fue que los centros TIC incrementaron la motivación de los estudiantes, pero no sus resultados académicos.

— Blanco y Gimeno (2005) se centraron en un instituto de secundaria en las afueras de Córdoba, casi marginal. Tanto los profesores como los estudiantes estaban de acuerdo en que los ordenadores en las clases no habían cambiado ni la metodología, ni los contenidos, ni la evaluación y que los libros de texto continuaban siendo la base de la educación. Consideraban que los ordenadores no habían favorecido ni el proceso de enseñanza, ni la profundidad de los contenidos, pero pensaban que había sido una herramienta fundamental para mantener la atención de los alumnos y el orden de la clase. La conclusión esencial fue que los estudiantes no aprendían más ni obtenían mejores resultados, pero disfrutaban más de las clases.

La experiencia internacional en programas de introducción de las TIC en el sistema educativo no es homogénea. En general, los programas aplicados en los Estados Unidos fueron evaluados positivamente. Hendriks (2005), Rockman, *et al.* (2000), Silvernail y Lane (2004) y Urban-Lurain y Zhao (2004) mostraron efectos positivos de las TIC sobre los resultados académicos de los estudiantes. Otros programas aplicados en países europeos o Israel no obtuvieron los mismos efectos positivos, como indicaron Malamud y Pop-Eleches (2008), Angrist y Lavy (2002) y Leuven, *et al.* (2007).



3. Metodología y datos utilizados: la base de datos del Informe PISA 2009.

Los cuestionarios de contexto del Informe PISA 2009 incluyen numerosos ítems sobre las características de los estudiantes de 15 años, sus familias y los colegios en los que estudian (OCDE, 2010a). Para la elaboración de este documento hemos utilizado una batería de índices escalados, contruidos mediante el escalado de los ítems individuales usando una metodología basada en la «Item Response Theory» (IRT)⁴, que aplica escalas de medición a los ítems de respuesta dicotómica (Sí/No) o con respuesta graduada del tipo Likert (Nunca, entre 0 y 30 minutos, entre 30 y 60 minutos, más de 60 minutos). Los índices, de acuerdo con la metodología PISA, fueron transformados a una métrica internacional, con una media cero correspondiente a la OCDE y desviación estándar de uno (OCDE, 2010b).

Para contrastar el efecto de los factores tecnológicos sobre los resultados académicos (en matemáticas, lectura y ciencias) y el nivel de competencia digital de los estudiantes, se ha utilizado, siguiendo la teoría clásica de la función de producción⁵, dos grupos de variables independientes relacionadas: por un lado, con los aspectos tecnológicos (que correspondería al concepto de «capital») y, por otro, con las actitudes y característica personales de los estudiantes (equivalente al concepto de «trabajo»).

Para medir el nivel de competencia digital de los alumnos, hemos utilizado, como variable proxy, el índice escalado HIGHCONF, que representa el nivel de autoconfianza de los alumnos en la realización de tareas tecnológicas de alto nivel. Este índice mide en qué grado los estudiantes son capaces de realizar por sí mismos tareas tecnológicas como edición de fotografías digitales u otras imágenes gráficas, crear una base de datos, usar una hoja de cálculo para realizar un gráfico, crear una

⁴ Ver Glas (2010).

⁵ Siguiendo a Todd y Wolpin (2003) y, más recientemente, a González y de la Rica (2011), y de acuerdo con la tradición de la función de producción de Cobb-Douglas, se ha supuesto una función aditiva de producción educativa:

$$y = c_0 + c_1 x_1' + c_2 x_2' + \varepsilon$$

donde la variable dependiente y mide las «notas» de los estudiantes en competencia digital, matemáticas, lectura o ciencias; x_1 es un vector ($k_1 \times 1$) que incluye aspectos tecnológicos tales como la disponibilidad y el uso del equipamiento tecnológico; x_2 es un vector ($k_2 \times 1$) que incluye características personales, familiares y escolares de los estudiantes, siendo k_1 y k_2 el número de variables observables en cada grupo; c_0 , c_1 y c_2 son los correspondientes vectores de coeficientes a estimar. ε_i es el término de error del modelo.

presentación (tipo PowerPoint) o crear una presentación multi-media. Esta variable mide el nivel de destreza digital de los alumnos. Es la variable que tratamos de explicar en nuestro modelo, la variable dependiente del modelo.

Asimismo, el mismo modelo se ha aplicado a las variables dependientes que miden los resultados académicos de los alumnos en matemáticas, lectura y ciencias. La metodología utilizada en PISA no calcula una única «calificación» obtenida por el alumno en cada una de las tres materias, sino que facilita cinco resultados «plausibles». Para aplicar nuestro modelo, a partir de esos resultados plausibles se han generado tres nuevas variables, a las que hemos denominado:

- AVERMATH: media de los cinco valores plausibles en matemáticas.
- AVERREAD: media de los cinco valores plausibles en lectura.
- AVERSCIE: media de los cinco valores plausibles en ciencias.

Las notas en PISA se presentan usando escalas con una media de 500 puntos y una desviación estándar de 100, por lo que dos tercios de los estudiantes de la OCDE tienen entre 400 y 600 puntos. La metodología usada por PISA no genera una evaluación en términos absolutos (como la usada en España de 0 a 10), sino más bien un número índice que facilita la comparación entre países (Ministerio de Educación, 2007a).

Para intentar aislar con más precisión los efectos de las distintas variables utilizadas, se ha partido de un modelo simple (Modelo 1), ampliándose, paso a paso, con la introducción de variables de control con factores individuales, familiares y escolares. Los índices usados como variables independientes o explicativas en el primer modelo contrastado son los siguientes:

— Aspectos tecnológicos:

- Disponibilidad de TIC:

- Disponibilidad de TIC en los hogares (ICTHOME), centrándose en los ordenadores fijos, portátiles, conexión a Internet, consolas de videojuegos, teléfonos móviles, MP3/MP4, impresoras y memorias USB.
- Disponibilidad de TIC en las escuelas (ICTSCH), incluyendo ordenadores fijos,

portátiles, conexión a Internet, impresoras y memorias USB.

- Uso de TIC:

- Uso de TIC para el entretenimiento (ENTUSE).
- Lectura online y búsqueda de información online (ONLNREAD): lectura de correo electrónico, chats *online*, lectura de noticias *online*, uso de diccionarios o enciclopedias *online*, búsqueda de información para aprender sobre algún asunto particular, tomar parte en grupos o foros de discusión online y búsqueda de información práctica online.
- Uso de TIC en la escuela (USESCH).

— Aspectos personales:

- Actitud hacia las tecnologías (ATTCOMP): muestra en qué grado los estudiantes están de acuerdo en que los ordenadores y las tecnologías en general son muy importantes para trabajar además de ser divertidas.
- En aquellos modelos en los que la variable dependiente recoge las notas en matemáticas, lectura o ciencias, se incluye la variable que mide la competencia digital de los alumnos (HIGHCONF) también como variable explicativa.

Como se ha sido comentado, este primer modelo fue ampliándose paso a paso (modelo 2, modelo 3 y modelo 4) para introducir variables de control con los siguientes factores individuales, familiares y escolares:

— Factores individuales:

- ATTSCHL: Actitud hacia la escuela.
- JOYREAD: Lectura por placer.
- MEMOR: Utilización de estrategias de memorización en el estudio.
- ELAB: Utilización de estrategias de elaboración en el estudio.
- CSTRAT: Utilización de estrategias de control en el estudio.

— Factores familiares:

- ESCS: Índice de status económico, social y cultural, que incluye:

- HOMEPOS: índice que agrega:

- WEALTH: Indicador del patrimonio familiar.

- CULTPOS: Indicador de posesión de bienes culturales.

- HEDRES: Indicador de la tenencia de recursos educativos en casa.

- HISEI: Índice del nivel ocupacional de los padres.

- PARED: Índice del nivel educativo de los padres.

— Factores escolares:

- STUDREL: Relaciones entre profesores y estudiantes.

- DISCLIMA: Clima disciplinario en las aulas.

- STIMREAD: Existencia de programas de estimulación lectora.

- STRSTRAT: Aplicación por el profesorado de estrategias de andamiaje en la presentación, motivación y evaluación de las materias.

- LIBUSE: Uso de bibliotecas públicas (escolares o extraescolares).

Para contrastar los modelos, se ha usado la base de datos completa del Informe PISA 2009 correspondiente a los alumnos españoles (25.887 estudiantes), eliminando, por cuestiones de homogeneización de la base de datos, aquellos registros para los cuales no teníamos información para alguna de las variables usadas, por lo que han sido utilizados los cuestionarios de un total de 21.626 alumnos de 15 años.

4. Los resultados.

Ha sido estimado un modelo lineal de acuerdo con la metodología de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), resultando satisfactorios todos los test estadísticos habitualmente utilizados para evaluar la bondad de este tipo de modelos.

Del análisis de los resultados de la estimación del modelo, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

— Respecto a la competencia digital (esquema 1):

- El nivel de competencia digital de los alumnos españoles (de 15 años) está directamente relacionado con los factores tecnológicos considerados, tanto los referentes a las variables puramente tecnológicas (disponibilidad y uso de las TIC) como los personales (actitud positiva ante las tecnologías). Es decir, cuanto más equipamiento tecnológico tienen a su disposición, tanto en la escuela como en sus hogares, cuanto mayor uso le dan a esas tecnologías, incluso para actividades de ocio, y cuanto mejor es la predisposición al uso de las tecnologías, mayor es el nivel de competencia digital de los alumnos.

- La introducción de los diferentes grupos de variables de control en los sucesivos modelos (variables personales, familiares y escolares), apenas genera variaciones en los resultados, siendo en la mayoría de los casos no significativas, lo que reafirma la influencia de los factores tecnológicos sobre la consecución de la competencia digital.

- Cabe destacar que el índice de estatus económico, social y cultural (ESCS) de la familia no influye significativamente en el nivel de competencia digital, lo que indica que la competencia digital es una auténtica herramienta para alcanzar la igualdad de oportunidades de los alumnos, ya que el nivel alcanzado en esta competencia no se ve afectado por el punto de partida socioeconómico y cultural de la familia. Como se verá más adelante, el origen socioeconómico y cultural es uno de los factores con mayor influencia en las notas de los alumnos en las competencias matemática, lectora y científica, por lo que el acceso a las tecnologías con un elevado nivel de competencia digital puede llegar a equilibrar las desigualdades sociales de las que parten los jóvenes.

Esquema 1: Factores tecnológicos determinantes de la competencia digital de los alumnos españoles

HIGHCONF			
MODEL 1:	MODEL 2:	MODEL 3:	MODEL 4:
ICTHOME	ICTHOME	ICTHOME	ICTHOME
ICTSCH	ICTSCH	ICTSCH	ICTSCH
ENTUSE	ENTUSE	ENTUSE	ENTUSE
USESCH	USESCH	USESCH	USESCH
ONLNREAD	ONLNREAD	ONLNREAD	ONLNREAD
ATTCOMP	ATTCOMP	ATTCOMP	ATTCOMP
	ATTSCHL	ATTSCHL	ATTSCHL
	JOYREAD	JOYREAD	JOYREAD
	MEMOR	MEMOR	MEMOR
	ELAB	ELAB	ELAB
	CSTRAT	CSTRAT	CSTRAT
		ESCS	ESCS
			STUDREL
			DISCLIMA
			STIMREAD
			STRSTRAT
			LIBUSE

Fuente: Informe PISA 2009 y elaboración propia.

- El uso de las TIC en las escuelas aparece con signo positivo, pero tiene un menor nivel de significatividad que el resto de variables, lo que muestra que no es precisamente este uso lo que genera un mayor nivel de competencia digital. Esto debe estar indicándonos, como se muestra en Ministerio de Educación (2007b), que buena parte de la competencia digital de los alumnos la están adquiriendo al margen de la escuela, en sus hogares o en la calle.
- Las variables más explicativas son la disponibilidad de TIC en el hogar (ICTHOME) y, sobre todo, la utilización de las TIC para la lectura *online* y la búsqueda de información *online* (ONLNREAD). Incluso el uso de las TIC para actividades de entretenimiento (ENTUSE) presenta efectos positivos sobre el nivel de competencia digital, de manera que los jóvenes aprenden a usar las tecnologías al tiempo que juegan, bajan música, chatean o participan en redes sociales.

— Respecto a las competencias matemática, lectora y científica (esquema 2):

- En general, los factores tecnológicos actúan positivamente sobre las notas de los estudiantes: la disponibilidad de TIC en los hogares

(ICTHOME), la disponibilidad de TIC en las escuelas (ICTSCH), la lectura *online* y la búsqueda de información *online* (ONLNREAD), la actitud de los alumnos hacia las tecnologías (ATTCOMP) y el nivel de competencia digital de los alumnos (HIGHCONF), incluso cuando introducimos las variables de control. Las variables con mayor efecto son la disponibilidad de TIC en los hogares (ICTHOME) y el uso que los estudiantes hacen de ella para leer y buscar información *online* (ONLNREAD).



Esquema 2: Factores tecnológicos determinantes de las competencias matemática, lectora y científica de los alumnos españoles

MODEL 4		
AVERMATH	AVERREAD	AVERSCIE
ICTHOME	ICTHOME	ICTHOME
ICTSCH	ICTSCH	ICTSCH
ENTUSE	ENTUSE	ENTUSE
USESCH	USESCH	USESCH
ONLNREAD	ONLNREAD	ONLNREAD
HIGHCONF	HIGHCONF	HIGHCONF
ATTCOMP	ATTCOMP	ATTCOMP
ATTSCHL	ATTSCHL	ATTSCHL
JOYREAD	JOYREAD	JOYREAD
MEMOR	MEMOR	MEMOR
ELAB	ELAB	ELAB
CSTRAT	CSTRAT	CSTRAT
ESCS	ESCS	ESCS
STUDREL	STUDREL	STUDREL
DISCLIMA	DISCLIMA	DISCLIMA
STIMREAD	STIMREAD	STIMREAD
STRSTRAT	STRSTRAT	STRSTRAT
LIBUSE	LIBUSE	LIBUSE

Fuente: Informe PISA 2009 y elaboración propia.

- El signo negativo del uso de las TIC para actividades de entretenimiento era esperado, debido a la competencia entre el tiempo de

estudio y el tiempo para el ocio que se produce en este tipo de uso.

- Sin embargo, no esperábamos el signo negativo que presenta el uso de las TIC en las escuelas. Cuanto mayor es el uso que se hace de las TIC en las escuelas, peores son las notas de los alumnos en matemáticas, lectura y ciencias. Debemos interpretar este signo negativo como una consecuencia de una inadecuada integración de las TIC en la práctica docente. Los programas de introducción de las TIC anteriores al Programa Escuela 2.0, en general, adolecían de una serie de problemas como son la escasa formación del profesorado, la escasez de recursos digitales para su uso en las clases y, posiblemente, una elevada ratio de alumnos/ordenador. Estos tres problemas fueron abordados directamente por el Programa Escuela 2.0, generalizando, para los niveles educativos objetivo del programa, el modelo conocido como «one to one», de un ordenador portátil por alumno, haciendo un gran esfuerzo en la formación de los profesores y generando la plataforma colaborativa AGREGA de recursos didácticos a nivel nacional (Cubillo y Torres, 2012).

- Con ligeras diferencias entre las tres competencias básicas, las variables de control que influyen positivamente en las notas de los jóvenes son:

- Factores individuales: la lectura por placer y el estudio con técnicas de control.

- Factores familiares: la situación socioeconómica y cultural de la familia.

- Factores escolares: la existencia de un buen clima disciplinario en las clases.

- La lectura por placer y la situación socioeconómica y cultural de la familia son las variables que más influyen en las notas de los alumnos. Aquí, por tanto, el origen socioeconómico de los alumnos es determinante en los resultados que estos obtienen, por lo que el sistema educativo no está siendo del todo capaz de eliminar las barreras socioeconómicas con las que se encuentran los alumnos, de manera que se reproduce el esquema circular de mejores condiciones económicas, mejores resultados escolares, mejores oportunidades de empleo, mejores condiciones económicas.

- La existencia de programas de estimulación de la lectura no influye positivamente en los alumnos que participan en ellos, siendo incluso negativo en las notas alcanzadas en la competencia lectora, lo que nos obligaría a replantearnos el formato de esos programas.

- Con influencia negativa en las notas destacan las siguientes variables:

- Factores individuales: la actitud positiva hacia la escuela (difícil de explicar) y las técnicas de estudio basadas en la memorización.

- Factores escolares: Utilización por parte del profesorado de estrategias de andamiaje y el uso de bibliotecas públicas. Al igual que se decía en el caso de los programas de estimulación de lectura, el efecto negativo del uso de las bibliotecas públicas, de confirmarse con otros estudios, debería hacer que el sistema educativo en su conjunto reflexionara sobre los programas de bibliotecas. La existencia de unas buenas relaciones entre el profesorado y los estudiantes, o bien no influyen en las notas (en el caso las matemáticas y la lectura), o bien tiene efectos negativos en las calificaciones de ciencias.

Referencias bibliográficas

ANGRIST, J. y LAVY, V. (2002): «New evidence on classroom computers and pupil learning», *The Economic Journal*, vol. 112 (octubre), págs. 735–765.

BLANCO, N. y GIMENO, M. (2005): Proyecto Evacentic, Informe del IES Averroes, Departamento de Didáctica y Organización Escolar de la Universidad de Málaga.

CEBRIÁN DE LA SERNA, M. y RUIZ P, J. (2006): Impacto producido por el Proyecto de Centros TIC en CEIP e IES de Andalucía desde la opinión de docentes, Grupo de Tecnología Educativa (Gtea), Universidad de Málaga.

CUBILLO FUENTES, M.D. (2010): Innovar para educar, educar para innovar: Los Centros TIC en Andalucía, Actas del XXV Encuentro Internacional Arethuse, Universidad de Málaga.

CUBILLO FUENTES, M.D. (2011): Escuela TIC 2.0: Los Centros TIC en Andalucía. Investigaciones de Economía de la Educación 5. Asociación de Economía de la Educación.

- CUBILLO, M.D. y TORRES, J.J. (2012): «La política educativa en el contexto de los resultados del Informe PISA 2009. El Programa Escuela 2.0», en González, F., Benítez, J. y Pérez, S. (Coordinadores): *Propuestas de política económica ante los desafíos actuales*, Delta Publicaciones.
- GLAS, C.A.W. (2010): *Preliminary Manual of the software program Multidimensional Item Response Theory (MIRT)*, Department of Research Methodology, Measurement and Data Analysis Faculty of Behavioural Science, University of Twente.
- GONZÁLEZ, A. y DE LA RICA G, S. (2011): *Children's scholastic achievement in Spain: Regional distribution and the Gender Gap. (version preliminar)*, Fedea.
- HENDRICKS, P. (2005): *Laptop Initiatives: How are They Working?*, MAR*TEC (Mid-Atlantic Regional Technology in Education Consortium), Temple University.
- LEUVEN, E.; LINDAHL, M.; OOSTERBEEK, H.; y WEBBINK, D. (2007): «The effect of extra founding for disadvantaged pupils on achievement», *The Review of Economics and Statistics*, vol. 89 84), págs. 721-736.
- MALAMUD, O. y POP-ELECHES, C. (2008): *The Effect of Computer Use on Child Outcomes*, Harris School Working Paper Series 0812, University of Chicago.
- MINISTERIO DE EDUCACIÓN (2007a): *PISA 2006. Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos de la OCDE. Informe Español*, Instituto de Evaluación.
- MINISTERIO DE EDUCACIÓN (2007b): *Tecnologías de la Información y de la Comunicación en la Educación. Informe sobre la implantación y el uso de las TIC en los centros docentes de educación primaria y secundaria (Curso 2005-2006)*.
- OCDE (2010a): *PISA 2009 Results (volume I-volume VI)*.
- OCDE (2010b): *PISA 2009 Technical Report (version preliminar)*.
- PÉREZ GÓMEZ, A. I. (Director) (2006): *Evaluación externa de los Proyectos Educativos de Centros para la incorporación de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación a la práctica docente*, Consejería de Educación de la Junta de Andalucía.
- PÉREZ SANZ, A. (2011): *Escuela 2.0*, Instituto de Tecnologías Educativas (ITE).
- ROCKMAN, ET AL. (2000): *A more complex picture: Laptop use and impact in the context of changing home and school access*.
- SEGURA, M.; CANDIOTI, C.; y MEDINA, C.J. (2007): *Las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) en la educación: retos y posibilidades*, XXII Semana Monográfica de la Educación, Organización de Estados Iberoamericanos.
- SILVERNAIL, D. y LANE, D. (2004): *The impact of Maine's one-to-one laptop program on middle school teachers and students: Phase one summary evidence research report #1*, Maine Education Policy Research Institute, University of Southern Maine.
- TODD, P.E. y WOLPIN, K.I. (2003): «On the specification and estimation of the production function for cognitive achievement», *The Economic Journal*, F3-F33, Royal Economic Society.
- URBAN-LURAIN, M. Y ZHAO, Y. (2004): *Freedom to Learn Evaluation Report: 2003 Project Implementation*, Michigan Virtual University, Michigan State University.

Indicadores económicos básicos

Instituto Econospérides

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

Notas:

⁽¹⁾ Correspondiente a la Junta de Andalucía.

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

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

(Fecha actualización: 1.2.2013)

Evolución de la ratio «Gasto público/PIB» en España

Rafael López del Paso

Resumen: El objetivo de esta nota es mostrar la evolución de la ratio «gasto público» en España durante el periodo 1995-2011, como indicador que aproxima la participación del sector público en la economía.

Palabras clave: Gasto público/PIB; España.

Códigos JEL: H50; H11.

Desde mediados de la década de los ochenta del pasado siglo, venimos asistiendo al desarrollo de un vertiginoso proceso de globalización, alentado por la creciente difusión de las TICs y liberalización de los mercados de productos y procesos. La bondad de la interacción de la oferta y de la demanda contribuyó al fortalecimiento de la visión reduccionista del Estado, abogando por limitar su papel a la definición de las «reglas del juego» que deben regir las relaciones entre los agentes privados. Esta corriente prevaleciente en los países anglosajones irradió al resto de occidente, favorecida por la necesidad de racionalizar el uso de los recursos públicos ante las presiones originadas por el envejecimiento de la población y las mayores exigencias derivadas del mantenimiento del estado de bienestar en el futuro inmediato, así como por la imposibilidad de continuar incrementando la presión fiscal para garantizar su financiación.

Sin embargo, la irrupción de la crisis financiera internacional en el verano de 2007, pronto se tradujo en la aparición de voces discordantes, impulsoras de un cambio de tendencia, marcada por la creciente intervención del sector público en la actividad económica, atendiendo a una doble perspectiva: preventiva, a efectos de dirigir y asentar la bases de un nuevo orden económico en el que no tengan cabida episodios de crisis, o al menos, de la virulencia de la actual; y, reactiva, mediante la adopción de medidas expansivas, que estimulen el crecimiento económico y la creación de empleo, condición necesaria para superar la prolongada situación de recesión.

Atendiendo a lo anterior, y particularizando a nuestro país cabría preguntarse ¿cuál ha sido la participación del sector público en la economía nacional durante los últimos quince años?

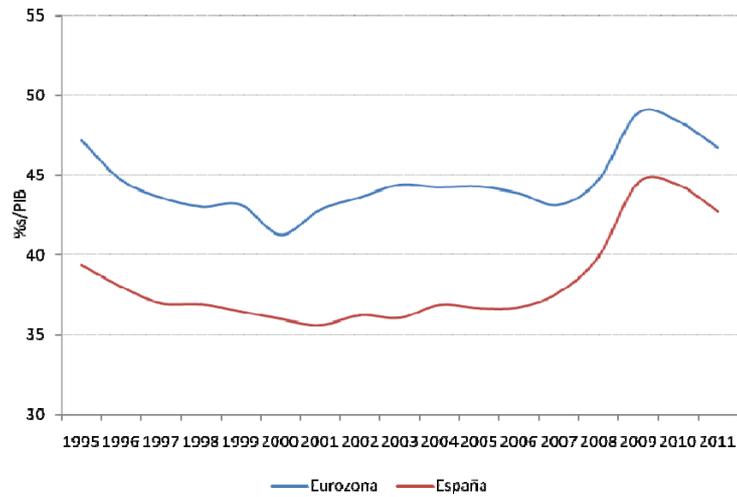
Asumiendo las dificultades de sintetizar fidedignamente en un indicador el peso del sector público en una economía, éste suele aproximarse a través de la ratio «Gasto público no financiero/PIB». Como puede observarse en el gráfico 1, en 2011, la referida ratio se situó en el 42,7 por ciento, 7 puntos porcentuales (p.p.) superior al de la pasada década, donde se mantuvo en torno al 36 por ciento.

El aumento «parcial» registrado durante los últimos años ha permitido reducir la brecha con respecto al conjunto de la Eurozona, con la que ha mostrado una alta correlación, situándose en 4,0 p.p. en 2011, frente a los 8-9 p.p. mantenidos en el periodo central de la anterior fase expansiva.

Este mayor protagonismo del sector público en la economía española responde, desde el punto de vista económico, al aumento de las prestaciones sociales por las medidas discrecionales adoptadas para paliar los devastadores efectos de la crisis sobre las familias y las empresas (gráfico 2).

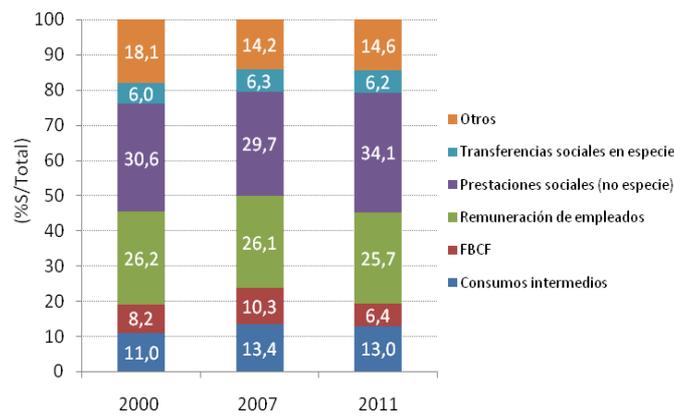
Desde una perspectiva funcional, este aumento se ha traducido, fundamentalmente, en un crecimiento del gasto relativo en protección social, desde el 33 por ciento sobre el gasto público total en 2007 al 37 por ciento en 2011, que junto a educación absorben aproximadamente un 50 por ciento del total (gráfico 3). El resto de rúbricas se mantiene en niveles estables, registrando un leve retroceso el gasto en asuntos económicos y vivienda.

Gráfico 1: Evolución de la ratio «Gasto público no financiero/PIB» en España y en la Zona euros (1995-2011)



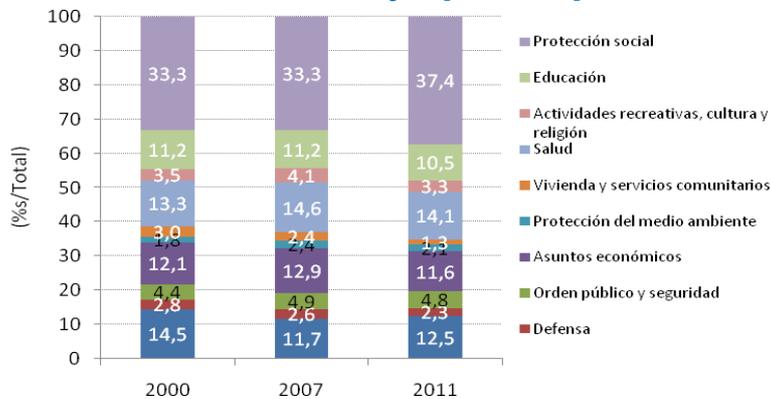
Fuente: Eurostat y elaboración propia.

Gráfico 2: Estructura económica del gasto público en España (%s/Total)



Fuente: INE y elaboración propia.

Gráfico 3: Estructura funcional del gasto público en España (%s/Total)



Fuente: INE y elaboración propia.

El aprendizaje de lenguas extranjeras en España

Rafael Muñoz Zayas

Resumen: El objetivo principal del presente artículo es ofrecer una visión sintética de la situación de la enseñanza de las lenguas extranjeras en España en la formación reglada. Al inicio del mismo se señala, de forma somera, el itinerario legislativo seguido por el Estado para la regulación de la enseñanza de las lenguas extranjeras en España y la importancia actual de su aprendizaje en el contexto socio-económico presente. A continuación, se refleja la situación de la enseñanza de lenguas extranjeras en España en los distintos niveles de la enseñanza educativa reglada desde la educación infantil a la formación profesional. Finalmente, se realiza una breve aproximación a la situación del aprendizaje de lenguas en el conjunto de la sociedad española.

Palabras clave: España; idiomas; lengua extranjera; empleabilidad.

Códigos JEL: D31; Z10.

España es un país en el que tradicionalmente el aprendizaje de idiomas extranjeros ha sufrido un déficit de conocimiento tanto en la sociedad como en el sistema educativo, hecho que las sucesivas legislaciones que han afectado a la configuración del modelo educativo han tratado de paliar con escaso éxito, pese a que el contexto del aprendizaje de lenguas extranjeras haya cambiado sustancialmente en los últimos años, sobre todo por el ingreso de España en la Unión Europea y el fenómeno de las globalización, que han creado nuevos contextos sociales, culturales y económicos en los que el conocimiento de idiomas ha cobrado una importancia significativa y que ha obligado a reconsiderar el papel de la enseñanza y del aprendizaje de lenguas.

Desde la promulgación de la Constitución de 1978, se han sucedido los cambios normativos que han afectado a la impartición de la enseñanza de lenguas extranjeras:

—1980: Promulgación de la Ley Orgánica por la que se regula el Estatuto de Centros Escolares (LOECE).

— 1983: Ley de la Reforma Universitaria (LRU), que establece tanto la estructura de los estudios universitarios, como la distribución de las competencias en materia de educación universitaria entre el Estado, las Comunidades Autónomas y las universidades.

— 1985: Ley Orgánica 8/1985, de 3 de julio, Reguladora del Derecho a la Educación, sustituye a la LODE.

— 1985: Firma del Acta de Adhesión a las comunidades europeas (EURATOM, CEEA y CEE), mediante la cual España ingresó en la Comunidad Económica Europea (Unión Europea, actualmente), que supuso un nuevo reto en la política educativa de las lenguas extranjeras en España, pues tuvo que adaptarse a las distintas directivas comunitarias que han buscado ampliar la oferta docente en los sistemas educativos europeos, con el fin de reflejar la diversidad lingüística europea.

— 1990: La Ley Orgánica de Ordenación General del Sistema Educativo (LOGSE), que derogó a la LOECE.

— 2002: Ley Orgánica de Calidad de la Educación.

— 2006: Ley Orgánica de la Educación.

— 2012: El Consejo de Ministros aprueba el anteproyecto de la Ley Orgánica para la Mejora de la Calidad Educativa (LOMCE).

Las distintas legislaciones nacionales en esta materia se han visto sometidas a dos fuerzas opuestas: por un lado, las directivas comunitarias en materia de cohesión de los territorios europeos, que han visto en el conocimiento de idiomas extranjeros pertenecientes a la Unión Europea (UE) un modo de vertebrar socialmente la unión económica e incipiente unión política de ésta y, por otro lado, la configuración de nuestro Estado a través de un modelo regional autonómico, que ha provocado la diseminación de competencias en materia educativa y que han ocasionado una multiplicidad de políticas lingüísticas en las que se ha primado la enseñanza de algunas lenguas cooficiales del Estado frente a otras, en detrimento de políticas activas en materia educativa que incidan en la superación del

tradicional déficit de conocimiento en lenguas extranjeras de la ciudadanía española.

España, por otra parte, se encuentra en la actualidad inmersa en una situación de grave crisis económica, en la que las encuestas de población activa sitúan la tasa de desempleo por encima del 26 por ciento. Este hecho ha provocado que el flujo migratorio en el que España, durante la última década del siglo XX y primeros años del siglo XXI, fue receptora de población inmigrante, la haya convertido en emisora de población emigrante, que ha buscado en la salida al extranjero una fórmula para acceder al mundo laboral que en nuestro país les está vedado, debido a las circunstancias actuales.

El aprendizaje de idiomas extranjeros, por lo tanto, ha cobrado una nueva importancia por la crisis económica y se ha convertido en un factor aún más determinante, si cabe, en la formación de los estudiantes y trabajadores, que ven en su conocimiento una forma de significarse positivamente en la formación curricular que les dará ventajas significativas para su empleabilidad, tanto para aquellos que acceden a ella por primera vez, como para los que desean mantener su empleo actual o volver a emplearse tras atravesar una situación de desempleo.

A continuación se ofrecen una serie de cuadros que reflejan la situación actual de la enseñanza de lenguas extranjeras en la enseñanza reglada en España impartida en centros públicos, en consonancia con las directrices que desde el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte se han señalado como hitos necesarios a conseguir en cada uno de los niveles de enseñanza reglada impartidos en España

1. Educación Infantil

Se indica que en enseñanza se produce la primera aproximación a una lengua extranjera por parte de los alumnos de entre tres y seis años de edad que reciben la misma. La enseñanza de lengua extranjera sirve a su vez para el fomento de actitudes positivas hacia la lengua materna del alumnado y para la creación de hábitos positivos hacia culturas y lenguas distintas de la propia.



2. Educación Primaria

En estas enseñanzas se debe adquirir la competencia comunicativa básica que permita expresar y comprender mensajes sencillos y desenvolverse en situaciones cotidianas en al menos una lengua extranjera. Aunque las directrices del Ministerio de Cultura, Educación y Deporte señalan que en el tercer ciclo de la Educación Primaria (5º y 6º, correspondientes a alumnos entre diez y doce años) se puede optar al aprendizaje de una segunda lengua extranjera, esta posibilidad se encuentra muy restringida, y, como se puede apreciar en el cuadro 2, el número de alumnos que tienen esta opción es muy reducido.

El enfoque comunicativo en la enseñanza de lenguas extranjeras en la educación primaria sigue primando la consecución de capacidades básicas, como son la emisión y comprensión de mensajes sencillos en una lengua extranjera. Estas enseñanzas han de ser impartidas por maestros con la especialidad en la lengua extranjera que impartan.

3. Educación Secundaria

En España, los estudiantes de Educación Secundaria Obligatoria (ESO) deben cursar obligatoriamente una primera lengua extranjera y pueden cursar una lengua extranjera como optativa en todos los cursos. En esta enseñanza, así como en las superiores, la impartición de la lengua extranjera buscará el desarrollo de todas las destrezas lingüísticas establecidas como líneas maestras en la enseñanza de lenguas, que son aquellas que afectan tanto a la transmisión de las mismas (orales y escritas) como las que afectan a su comunicación (productivas y receptoras). Esto es, se hace especial hincapié en la correcta expresión oral, en la expresión escrita, en la adecuada comprensión auditiva y en la comprensión lectora.

Como conocimiento transversal, siguiendo las directrices comunitarias en esta materia, se persigue en la enseñanza de las lenguas extranjeras un acercamiento y mejor comprensión de otras culturas, con la finalidad de aumentar el respeto frente a culturas distintas de la del alumnado. Se destaca la posibilidad de impartición de materias del currículo en lenguas extranjeras sin que ello suponga una modificación del mismo.

La carga lectiva dedicada al aprendizaje de lenguas extranjeras es competencia de cada Comunidad Autónoma. En general suele dedicarse un mínimo de tres horas semanales en cada curso a la primera lengua extranjera, y entre dos y cuatro horas a la segunda.

Cuadro 1: Distribución del número de alumnos por lengua extranjera en España en la educación Infantil (número de alumnos)

	Total	Inglés	Francés	Alemán	Otras lenguas
Total	1.045.191	1.032.468	9.088	2.884	751
Andalucía	152.170	149.809	1.885	476	0
Aragón	31.696	28.864	2.344	270	218
Asturias, Principado de	17.861	17.832	0	0	29
Balears, Illes	23.227	23.154	70	1	2
Canarias	56.251	55.388	286	577	0
Cantabria	15.288	15.237	0	0	51
Castilla y León	61.528	61.422	106	0	0
Castilla - La Mancha	64.708	64.708	0	0	0
Cataluña	139.747	138.039	1.319	383	6
Comunitat Valenciana (1)	52.270	51.064	1.039	123	44
Extremadura	31.574	31.574	0	0	0
Galicia	65.763	65.763	0	0	0
Madrid, Comunidad de	198.940	196.438	1.504	597	401
Murcia, Región de	53.890	53.709	181	0	0
Navarra, Comunidad Foral de	17.544	17.540	4	0	0
País Vasco	47.031	46.224	350	457	0
Rioja, La	9.516	9.516	0	0	0
Ceuta	3.083	3.083	0	0	0
Melilla	3.104	3.104	0	0	0

Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte

Cuadro 2: El estudio de lenguas extranjeras en España en la educación primaria (número de alumnos)

	Primera lengua				Segunda lengua			
	Inglés	Francés	Alemán	Otras lenguas	Inglés	Francés	Alemán	Otras lenguas
España	540.766	3.584	1.049	0	1.118	7.890	89	0
Andalucía	72.015	485	260	0	653	9.557	230	42
Aragón	45.635	0	0	0	0	179	0	0
Asturias	63.593	119	0	0	0	0	0	0
Balears	125.126	485	1.495	70	500	30.356	4.572	63
Canarias	30.275	0	0	0	0	4.938	127	31
Cantabria	123.996	252	0	6	7	12.755	967	543
Castilla y León	129.397	0	0	0	69	5.013	0	0
Castilla - La Mancha	434.067	3.423	289	0	1.822	12.383	962	0
Cataluña	292.989	2.240	387	96	1.445	553	402	291
Valencia	65739	0	0	0	0	6.103	16	2.127
Extremadura	130.003	104	0	0	0	0	0	0
Galicia	375.191	3.055	1.110	946	4.007	13.350	2.659	1.080
Madrid	102.188	338	0	0	460	31.410	77	84
Murcia	38.178	624	0	0	212	2.979	117	0
Navarra	116.348	1.107	779	0	831	8	0	0
País Vasco	18.222	0	0	0	0	711	0	0
La Rioja	6.492	0	0	0	0	0	0	0
Ceuta	6.497	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte

4. Bachillerato

Si en la ESO se pretende asentar las bases de un conocimiento de las lenguas extranjeras basada en el desarrollo de las destrezas que componen el aprendizaje de una lengua, la Ley Orgánica de Educación (LOE) estableció como objetivos relativos a la enseñanza de lenguas extranjeras en el Bachillerato su contribución al desarrollo del alumnado mediante la adquisición de las capacidades que les permitan expresarse con fluidez y corrección en una o más lenguas extranjeras.

Para lograr este ambicioso objetivo el alumnado de bachillerato deberá cursar obligatoriamente una primera lengua extranjera y, de forma optativa, podrán estudiar una segunda. Según señala el Ministerio de Cultura, Educación y Deporte, lo habitual es que la primera lengua extranjera sea el inglés y la segunda el francés, aunque algunos centros ofertan otras lenguas. Del mismo que en la ESO, se podrá impartir parte de la materia del currículo en lengua extranjera sin que ello suponga modificación alguna del currículo, prescripción que se ha desarrollado mediante los centros bilingües.

Por otro lado, las administraciones educativas podrán autorizar que una parte de las materias del currículo se impartan en lengua extranjera sin que ello suponga modificación de los aspectos básicos del currículo.

La distribución de las horas en carga lectiva de las materias en lengua extranjera corresponde, por su parte, a las Comunidades Autónomas.

5. Formación Profesional

La Formación Profesional de nuestro sistema educativo incluye la enseñanza de idiomas entre sus áreas prioritarias, de acuerdo con las recomendaciones de la Comisión Europea, que pone de evidencia la relación existente entre el conocimiento de lenguas y el mercado de trabajo. Es por ello que se ha incluido un módulo del aprendizaje del inglés en aquellos títulos que, por sus características propias, requieren el dominio de esta lengua, especialmente en aquellos módulos enfocados al sector servicios, como son los módulos de Hostelería y Turismo.

6. Conclusiones

El aprendizaje de lenguas extranjeras en España sigue siendo una de las asignaturas pendientes del sistema educativo actual, obstaculizado por las sucesivas legislaciones en esta materia que sufre nuestro sistema, cambios, que por otra parte, no obedecen a un reajuste de un sistema que ofrezca resultados positivos y que

persiga su mejora: la mayoría de estos obedecen a la alternancia política en el Gobierno de España. Por otra parte, la tradicional protección del idioma español frente a la importación de medios audiovisuales de procedencia extranjera mediante su doblaje a nuestro idioma, ha privado a nuestra sociedad durante años de la posibilidad de un contacto con otras lenguas extranjeras en el hogar, a todas las franjas de edad de la población. Este hecho, sin embargo, está variando en los últimos años con la implantación de las nuevas redes de transmisión de la señal de televisión digital terrestre (TDT), que ofrecen la posibilidad de visualizar contenidos en versión original, así como por el acceso a contenidos originales a través de las redes telemáticas y de los diferentes servicios que se ofrecen a través de éstas.

En el último sondeo del eurobarómetro publicado en 2012, se revela que los europeos en general tienen una actitud positiva frente al multilingüismo, pensando, en un 98 por ciento, que el conocimiento de lenguas extranjeras es útil para el futuro de sus hijos y, en un 88 por ciento, que este conocimiento es útil para sí mismos. De esta misma encuesta se deduce que un 72 por ciento está de acuerdo con el objetivo de la UE de que se aprendan, como mínimo, dos lenguas extranjeras.

En cuanto a la prevalencia de la utilidad de las lenguas extranjeras que se conocen, un 67 por ciento estimó que el inglés es la lengua de mayor utilidad, seguida del alemán (17 por ciento), el francés (16 por ciento) y el chino (seis por ciento).

En España, los resultados difieren con respecto a la media comunitaria, ya que un 82 por ciento consideró que el inglés es la lengua de mayor utilidad para el desarrollo personal de los encuestados, siendo el francés (15 por ciento), el alemán (14 por ciento) y el chino (13 por ciento) las lenguas que le siguen. Es de destacar que según esta encuesta, los idiomas que deberían estudiar los jóvenes en el futuro, serían el inglés, que obtuvo un resultado del 92 por ciento, frente al 79 por ciento de la media comunitaria, seguido del chino (24 por ciento), el francés (19 por ciento) y el alemán (15 por ciento). Estos datos tienen cierta correlación con los datos que se obtienen de los cuadros expuestos, pues un 98 por ciento de los estudiantes españoles estudian inglés como primera asignatura o como asignatura obligatoria de lengua extranjera, mientras que apenas un 1,57 por ciento de los alumnos cursan materias como francés y apenas un 0,26 por ciento alemán, siendo estas tres lenguas extranjeras las que predominan en los niveles educativos expuestos.

Cuadro 3: El estudio de lenguas extranjeras en España en la ESO, en la modalidad de asignatura obligatoria (número de alumnos)

	Inglés		Francés		Alemán		Otras lenguas	
	Obligatoria	Optativa	Obligatoria	Optativa	Obligatoria	Optativa	Obligatoria	Optativa
España	361.863	6.002	6.691	184.637	574	1.834	0	107
Andalucía	46.653	765	368	23.630	140	495	0	0
Aragón	30.510	98	263	17.293	6	799	0	140
Asturias	38.210	6	24	3.101	39	6.267	0	0
Balears	83.855	586	121	45.463	465	12.008	0	312
Canarias	19.349	0	0	7.645	0	375	0	0
Cantabria	85.608	420	622	32.253	73	1.460	0	258
Castilla y León	87.296	151	134	42.484	7	196	0	0
Castilla - La Mancha	274.369	883	2.031	39.709	289	5.338	0	269
Cataluña	185.593	5.117	4.476	34.233	618	3.274	128	445
Valencia	46.823	182	245	19.933	0	323	0	2.338
Extremadura	87.315	466	696	58.883	5	1016	0	508
Galicia	227.840	6.224	4.961	87.200	1.161	6.361	344	1.385
Madrid	62.807	1.065	2.658	29.538	107	154	0	27
Murcia	22.990	466	500	6.037	0	502	0	0
Navarra	70.179	1.057	2.233	12.897	446	1.215	0	0
País Vasco	11.608	0	0	4.711	0	81	0	0
La Rioja	3.930	0	26	1.367	0	0	0	0
Ceuta	4.271	0	57	2.060	0	0	0	0

Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte

Cuadro 4: El estudio de lenguas extranjeras en España en el Bachillerato (número de alumnos)

	Inglés		Francés		Alemán		Otras lenguas	
	Obligatoria	Optativa	Obligatoria	Optativa	Obligatoria	Optativa	Obligatoria	Optativa
España	100.897	2.508	3.776	69.440	88	451	16	513
Andalucía	11.087	0	73	1.835	0	91	0	0
Aragón	8.403	12	155	1.077	14	29	12	42
Asturias	8.011	0	5	339	0	418	0	0
Balears	24.059	1	554	157	10	51	92	54
Canarias	5.291	0	3	629	0	32	0	0
Cantabria	23.148	22	231	2.186	10	119	0	2
Castilla y León	25.475	11	108	1.862	7	4	0	13
Castilla - La Mancha	53.607	0	762	2.110	81	186	34	47
Cataluña	45.773	4.981	905	3.649	17	98	122	188
Valencia	13.756	11	67	1.679	0	0	2	42
Extremadura	28.091	34	489	3.638	4	97	3	328
Galicia	48.909	174	209	3.847	35	68	8	89
Madrid	17.587	451	859	2.138	7	1	0	0
Murcia	4.953	0	24	529	0	23	0	0
Navarra	13.955	120	147	353	14	41	0	0
País Vasco	2.798	0	0	475	0	14	0	0
La Rioja	1.065	0	55	55	0	0	0	0
Ceuta	1.206	0	15	59	0	0	0	0

Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte

Sin embargo, pese a la implantación del inglés y de una segunda lengua en distintos niveles de la enseñanza obligatoria, los resultados que muestra la «Encuesta sobre la participación de la población adulta en las actividades de aprendizaje (EADA) 2011», publicada por el Instituto Nacional de Estadística el pasado 29 de noviembre de 2012, revela que la situación de la población española con relación al aprendizaje de idiomas y su conocimiento sigue siendo baja, sobre todo en la población mayor de 45 años.

Además, según datos ofrecidos por la Asociación Española de Promotores de Cursos en el Extranjero (ASEPROCE), durante el año 2012 cerca de 180.000 españoles realizaron un curso de idiomas en el extranjero, siendo los idiomas más demandados el inglés, el alemán y el francés.

Esperemos que en un futuro cercano, los resultados de estas encuestas y estudios reflejen una situación distinta, en la que mayoría de la población española pueda desenvolverse con competencia plena en, al menos, una segunda lengua.

Cuadro 5: El estudio de lenguas extranjeras en España en Formación Profesional (número de alumnos)

	Inglés	Francés	Alemán	Otras lenguas	Inglés	Francés	Alemán	Otras lenguas
	Obligatoria	Optativa	Obligatoria	Optativa	Obligatoria	Optativa	Obligatoria	Optativa
España	5.484	0	11	1.260	0	109	198	15
Andalucía	943	60	270	25	0	0	0	0
Aragón	593	0	12	165	0	0	0	0
Asturias								
Baleares								
Canarias	231	0	0	98	0	0	0	0
Cantabria	1.427	4	31	488	0	1	4	1
Castilla y León	3.948	0	19	290	0	7	0	0
Castilla - La Mancha	9.659	32	108	1.276	0	182	18	0
Cataluña	3.154	114	82	798	10	75	10	30
Valencia	1.481	0	0	120	0	0	0	37
Extremadura	2.254	0	0	98	0	0	0	0
Galicia	4.431	17	230	1.098	0	14	20	0
Madrid	1.067	0	38	97	0	0	0	0
Murcia	44	0	0	16	0	16	0	0
Navarra	18.825	7	435	0	12	0	225	0
País Vasco	255	0	0	21	0	0	0	0
La Rioja	101	2	0	35	0	0	0	0
Ceuta	165	0	0	30	0	0	0	0

Fuente: Ministerio de Educación. Cultura v Deporte

Cuadro 6: Conocimiento lingüístico de las personas de 18 a 65 años según el número de idiomas que pueden utilizar, por edad (%/Total)

	Ninguno	Uno	Dos	Tres o más
De 18 a 24 años	33,19	41,46	20,37	4,98
De 25 a 34 años	39,37	40,43	15,26	4,95
De 35 a 44 años	43,61	37,72	13,63	5,05
De 45 a 54 años	53,83	30,63	11,33	4,21
De 55 a 65 años	63,62	23,91	9,08	3,39

Fuente: INE.

Cómo se construye un modelo macroeconómico

José Luis Torres Chacón

Resumen: En este artículo se muestran los aspectos básicos relativos a la construcción de lo que denominamos un modelo macroeconómico, por el que se permita entender de forma simplificada el comportamiento y funcionamiento de una economía.

Palabras clave: Modelo macroeconómico.

Códigos JEL: E10.

El funcionamiento de una economía a nivel agregado presenta una gran complejidad, lo que hace necesario el diseño de determinados instrumentos y herramientas que permitan su análisis. Es más, se hace necesario disponer de un laboratorio en el cual realizar experimentos, fundamentalmente en términos de política económica, con objeto de valorar los efectos que sobre el funcionamiento de la economía en su conjunto tienen determinadas actuaciones.

La estrategia que se utiliza para intentar entender el comportamiento y funcionamiento de una economía consiste en la construcción de lo que denominamos un modelo macroeconómico. Un modelo macroeconómico consiste en una simplificación y abstracción de la realidad. La necesidad de simplificar podemos ilustrarla a través de una idea muy simple. Si queremos ir a una ciudad que no conocemos, pero queremos tener información sobre ella, podemos acudir a un plano o callejero de esa ciudad. El plano de la ciudad supone una simplificación y representación abstracta de la misma, pero constituye un instrumento extremadamente útil para poder movernos en ella. Sin este plano, estaríamos completamente perdidos. Es decir, la falta de realismo de un callejero no obstaculiza su efectividad. Lo que hace útil al callejero es la adecuada correspondencia de los elementos simbólicos sobre el plano, con la disposición real de los elementos a los que el plano se refiere. De la misma manera, el realismo de un modelo económico no es un objetivo que persigan los economistas teóricos, sino la adecuada relación entre variables del modelo y agregados macroeconómicos observables, es decir, su utilidad práctica.

La idea de comparar los modelos económicos con la cartografía resulta muy clarificadora. Si suponemos que nuestro objeto de análisis es el comportamiento de la economía a nivel mundial, el equivalente cartográfico sería un mapamundi, que nos permite conocer cómo es la geografía de nuestro planeta.

Este mapa/modelo supone una simplificación enorme de la realidad, al tiempo que no la representa de forma exacta. Todos sabemos que la Tierra es redonda y los *mapas mundi* la representan como si fuese plana. Además La Tierra es mucho más grande y tiene muchos más elementos de los que pueden caber en un *mapa mundi*, donde no podemos ver ni los ríos, ni los sistemas montañosos y ni mucho menos la ciudad donde vivimos. Sin embargo, este mapa constituye un instrumento de extraordinaria utilidad, ya que podemos saber donde está Australia y qué forma tiene, lo cual sería extremadamente difícil de otro modo. Y su utilidad viene dada precisamente por su simplicidad.



Un modelo macroeconómico es equivalente al mapa de la economía. Constituye una simplificación del comportamiento de una economía, pero nos permite un conocimiento de la misma que no sería posible sin disponer del mismo. Esta simplificación, aún cuando pueda parecer irreal y con información limitada, es el único instrumento disponible para poder entender el comportamiento de una realidad económica muy compleja.

Los modelos económicos han ido cambiando con el tiempo, a medida que ha avanzado nuestro entendimiento del comportamiento de la economía,

incorporando nuevos elementos y piezas de información con el objeto de mejorar su poder explicativo. Seguramente aún estamos muy lejos de comprender el funcionamiento de una economía, pero hemos realizado importantes avances en este sentido. Por otra parte, el desarrollo de otras ciencias, como la física, también ha tenido un reflejo en los modelos económicos, que han ido incorporando herramientas matemáticas más complejas y sofisticadas. Si observamos el *mapa mundi* realizado por Anaximandro (610-546 a.C.), que es el primer *mapa mundi* conocido, y lo comparamos con el que disponemos en la actualidad, podemos inferir su poder explicativo de la realidad. El mapa de Anaximandro constituye una aproximación a la realidad muy limitada, con múltiples imperfecciones. Pero aún así constituyó una aproximación muy útil para el tiempo en el cual fue realizada. Los actuales *mapa mundi* son mucho más precisos, lo que aumenta su nivel de utilidad.

Por otra parte, cuando hablamos de un plano o de un mapa, es muy importante el concepto de escala. Así, si queremos conocer un determinado territorio geográfico, podemos usar diferentes escalas de planos. Un *mapa mundi* muestra la escala más pequeña posible para representar la superficie del planeta Tierra. Este sería el modelo adecuado si estamos interesados en conocer toda la superficie del planeta. Sin embargo, si sólo estuviésemos interesados en conocer cómo es Europa, utilizaríamos un mapa de menor escala correspondiente a este continente. Si por el contrario estuviésemos interesados en conocer cómo es España, utilizaríamos un mapa con una escala aún menor.

La escala del modelo utilizado presenta importantes diferencias en cuanto a la información que aportan. Así, una escala muy pequeña nos aporta más información, sobre el todo, pero con menor nivel de detalle. Por ejemplo, no disponemos de información sobre los principales ríos. Por el contrario, una mayor escala incorpora mayor nivel de detalle, pero refleja de una manera parcial la realidad global. Así, tenemos modelos económicos muy grandes, a gran escala, con multitud de ecuaciones que contemplan muchos mercados y una gran cantidad de variables económicas, y otros modelos a pequeña escala, que se centran en el comportamiento de unas pocas variables económicas. Obviamente, la escala 1:1 es la propia realidad. Así, un modelo de escala 1:1 no tendría absolutamente ninguna utilidad, dado que ya tenemos a la realidad misma de la cuales estamos buscando una representación, lo que sería absurdo.

Un modelo macroeconómico consiste en la construcción de estructuras formales y rigurosas a través de ecuaciones que recogen las interrelaciones entre las

diferentes variables económicas, de forma simplificada. A estas estructuras simplificadas es a lo que denominamos modelo. El problema fundamental no estriba en que estas construcciones teóricas sean descripciones realistas del mundo económico que queremos explicar, sino que sean capaces de explicar las relaciones dinámicas entre las distintas variables económicas a lo largo del tiempo.

Después de un largo periodo en el cual existía una importante ruptura entre la macroeconomía y la microeconomía, los desarrollos actuales de la macroeconomía están basados en fundamentos microeconómicos. Es decir, se ha pasado de una situación en la que desde el punto de vista teórico había una división entre el comportamiento de los individuos y el comportamiento de los agregados que estos individuos producían, a otra situación en la que las fronteras han quedado muy desdibujadas. O dicho con un ejemplo, para la teoría económica la relación entre el consumo y la inversión de un individuo se describía a través de unas leyes de comportamiento que la teoría había establecido para ello; sin embargo, al considerar una gran cantidad de individuos, la relación entre el consumo agregado y la inversión agregada no tenía como origen la decisión del individuo, sino que la relación entre estas variables agregadas provenía de otro mundo, estadístico mayormente, y nada tenía que ver con las elecciones individuales. No es que la macroeconomía pretenda descender a las decisiones de los consumidores o empresas individuales, pero sí que es importante que sus teorías sean consistentes con el comportamiento subyacente de millones de consumidores y empresas que conforman una economía, y, en este sentido, se habla de una micro-fundamentación de la macroeconomía moderna. Esta micro-fundamentación ha creado una macroeconomía rigurosa y formal a la que denominamos macro moderna y que tiene como caballo de batalla al modelo neoclásico de crecimiento.

La macroeconomía actual está formalizada a través de modelos de alto contenido matemático y se sujeta al método científico de medida, teoría y validación de la misma. La medida, que es una descripción de los hechos, es un paso necesario en cualquier investigación económica, pero esta descripción no constituye por sí misma una explicación de los mismos. Para eso se hace necesario el segundo paso: la elaboración de una teoría. Aunque torturemos los datos, estos no hablarán; éstos sólo lo harán a través de los modelos. El tercer paso es el más complicado. Los modelos teóricos están basados en supuestos abstractos, que suponen una simplificación de la realidad. Por tanto, no es posible rechazar modelos porque partan de supuestos que consideramos poco

realistas. Más bien, la validación debe realizarse en función de la utilidad de dichos modelos para explicar la realidad, y si son superiores o no a otros modelos en dicha explicación.

En términos generales, el proceso de construcción y análisis a través de un modelo macroeconómico es similar a aquellos modelos utilizados para explicar el comportamiento de un sistema físico, excepto por una importante diferencia: el comportamiento de la economía depende de las expectativas generadas por el pensamiento humano. Esta diferencia es radical a la hora de conceptualizar la economía, tanto en la definición de equilibrio como en la resolución de los modelos. La diferencia fundamental consiste en que en el mundo físico las partículas son neutras con respecto a las leyes que gobiernan sus interacciones. En el mundo económico, las partículas (los agentes económicos), tienen teorías sobre el funcionamiento del sistema en el que están inmersos, y la interacción de esas teorías forma parte del equilibrio. Por tanto, en un sistema económico no es suficiente con formalizar una representación de los agentes, sino que hay que dotarlos de unas expectativas sobre el funcionamiento del sistema.

El uso de un modelo teórico para describir y entender el comportamiento de una economía resulta de gran importancia por una gran variedad de razones, entre las que podemos destacar las siguientes:

1. En primer lugar, los modelos teóricos introducen una métrica para poder hablar de economía en términos comprensibles y definir conceptos y variables no observables en la práctica (como, por ejemplo, la productividad marginal del capital).
2. Los modelos teóricos pueden utilizarse para realizar proyecciones ante diferentes escenarios. Así, los modelos teóricos permiten estudiar el comportamiento de una economía ante una determinada perturbación o cambio de política económica.
3. Los modelos teóricos permiten la realización de contrafácticos, es decir, responder a la pregunta de qué hubiese sucedido en la economía si la política económica hubiese sido diferente (en contra de los hechos).
4. Los modelos teóricos pueden indicar cuál va a ser la evolución futura de la economía, dada la situación en la que se encuentra en el momento actual.



El primer paso en la construcción de un modelo macroeconómico consiste en la definición del problema económico que queremos estudiar. Esto nos dará la escala del modelo y las variables a introducir en el mismo. Así, si pretendemos analizar el comportamiento de la economía a nivel agregado, utilizaremos un modelo con una escala muy elevada, es decir, con poco nivel de detalle, incluyendo solo unos cuantos agregados macroeconómicos. Por el contrario, si lo que pretendemos es analizar una determinada variable en particular, por ejemplo, la educación, hemos de especificar de forma acorde el modelo, introduciendo dicha variable en el menú de decisión de los agentes económicos.

A continuación, hemos de establecer un marco contextual basado en dos tipos de elementos: Agentes económicos y estructura de la economía. En primer lugar, hemos de definir los distintos tipos de agentes que vamos a considerar en función de los objetivos que queramos alcanzar. Los agentes económicos pueden ser variados. Así, el esquema más básico puede desarrollarse con únicamente un agente, Robinson Crusoe, que hace las funciones de productor y consumidor de forma simultánea. El modelo básico de equilibrio general considera la existencia de dos agentes: consumidores y empresas. El número de agentes puede ampliarse, incluyendo el Gobierno, el Banco Central, el sector exterior, los capitalistas, el sistema financiero, etc. El número de agentes económicos a considerar dependerá de para qué queramos usar nuestro modelo. Los diferentes tipos de agentes que pueden considerarse en un modelo de equilibrio general son los siguientes:

1. Consumidores: Los consumidores son los agentes que toman decisiones de consumo-ahorro y decisiones respecto al uso del tiempo disponible, es decir, en relación al ocio o, equivalentemente, en relación a la oferta de trabajo, tiempo dedicado al estudio, etc. En términos generales, también son estos agentes los que toman las decisiones de inversión, a través de su decisión de ahorro. El comportamiento dinámico del modelo está basado

fundamentalmente en las decisiones de consumo que toma este agente, dados unos precios de los factores productivos que posee como dotación, y los precios de las mercancías que desea consumir.

2. Empresas: Las empresas son las unidades productivas de la economía. Estas deciden qué cantidad de factores productivos quieren alquilar, tomando como dado el precio de los factores productivos: capital y trabajo. Las empresas aplican una función tecnológica a estos factores productivos para producir los bienes finales.

3. Capitalistas: Los capitalistas son agentes que deciden el nivel de inversión de la economía. Este tipo de agentes se incluye en algunos modelos con el propósito de diferenciar las decisiones de ahorro de las decisiones de inversión. En este caso se trataría de un agente diferente al consumidor.

4. Gobierno: El Gobierno es el agente que decide fundamentalmente la política fiscal. Así, el gobierno es el agente que fija el menú de impuestos y el que determina el volumen y tipo de gasto público.

5. Banco Central: La figura del Banco Central se introduce en el modelo cuando su objetivo es el estudio de los efectos de la política monetaria. Habitualmente el Banco Central se incluye a través de funciones de reacción, como la regla de Taylor.

6. Sistema Financiero: En determinados modelos se incluye el sistema financiero como un agente adicional. En este caso, existen diferentes tipos de interés en la economía, siendo distintos los tipos que se aplican en función de si los agentes tienen una posición deudora o acreedora.

7. Sector exterior: Reflejaría el comportamiento del conjunto de agentes que forman las otras economías con las cuales existen relaciones económicas y que por tanto afectan al equilibrio de la economía. En este caso, el comportamiento del resto del mundo se toma como dado, al considerar que nuestra economía es relativamente pequeña frente a este resto del mundo.

En segundo lugar, se hace necesario definir cómo es la estructura de la economía, que está compuesta por tres elementos: preferencias, tecnología y entorno institucional.

8. Preferencias: Las preferencias hacen referencia a la función objetivo de los distintos agentes que intervienen en la economía. Así, la base del modelo

es que los agentes maximizan una determinada función objetivo. Por tanto, hemos de especificar cómo es esta función objetivo. En el caso de los consumidores, esta función objetivo es la utilidad o felicidad que reporta el consumo de bienes y servicios. En el caso de las empresas, esta función objetivo son los beneficios. El objetivo del Gobierno es habitualmente maximizar el bienestar social, mientras que el del Banco Central sería principalmente la lucha contra la inflación.

9. Tecnología: Este elemento define cómo la economía transforma factores productivos en producción. La tecnología constituye un aspecto esencial del modelo, por cuanto determina cómo son los rendimientos de los distintos factores productivos.

10. Entorno institucional: El entorno institucional hace referencia a las restricciones de carácter institucional que determinan las relaciones entre los distintos agentes económicos. Así, es necesario definir cómo son los diferentes mercados, si competitivos o de competencia imperfecta; si existen rigideces, tanto nominales como reales, en la economía; el papel que se le asigna al gobierno, etc.

Una vez combinamos de forma adecuada los anteriores ingredientes, ya disponemos de un modelo macroeconómico que puede ser usado como un laboratorio económico. Ahora toca resolver el modelo y llevarlo a los datos, con objeto de pasar del análisis teórico al análisis aplicado. Para ello se hace necesario determinar cómo consideramos que son las formas funcionales de las relaciones entre las distintas variables, así como dar valores numéricos a los valores de los parámetros a partir de las series estadísticas que proceden de la contabilidad nacional.

Una vez el modelo teórico ha sido resuelto, las formas funcionales determinadas y calibrado para la economía que queremos estudiar y comprobamos que replica las principales características de dicha economía, ya podemos utilizarlo para la realización de experimentos.

Una última puntualización. Los economistas, al contrario que los adivinos, hacemos predicciones advirtiendo que las mismas están sujetas a márgenes de error derivados de la incertidumbre que afecta a la realidad misma y a la existencia de errores de medición de dicha realidad, al margen de las deficiencias que puedan presentar los modelos teóricos. Como todo en la vida, uno no debiera acabar confundiendo realidad con ficción.

¿Implica un mayor gasto público una mayor producción pública?

José M. Domínguez Martínez

Resumen: En esta nota se llama la atención acerca de las implicaciones que pueden derivarse de las convenciones habitualmente adoptadas para la valoración de los servicios públicos. Al carecer de la referencia de un precio de mercado, la producción de los servicios públicos se lleva a cabo en función de los costes incurridos. De esta manera, un mayor gasto público tiende a asociarse a un mayor nivel de producción, lo que no queda garantizado si no tiene lugar un aumento en la producción efectiva.

Palabras clave: Gasto público; servicios públicos; valoración.

Códigos JEL: E01, H41, H50.

Supongamos que el gobierno de un determinado país ha incrementado el gasto público asignado a un servicio público concreto, ofrecido de forma gratuita a los usuarios. Ante esta situación, podemos estar inclinados a pensar, en buena lógica, que se ha registrado un aumento de la producción pública. ¿Realmente es así? Antes de dar una respuesta, puede ser conveniente reflexionar en torno a las singularidades que concurren en los servicios públicos.

El producto interior bruto (PIB) ofrece una valoración de los bienes y servicios producidos en una economía durante un período. Para poder atribuir una valoración a dichos bienes y servicios necesitamos poder identificar las unidades y la valoración de los mismos para la sociedad. Para la mayoría de los bienes y servicios comercializados en el mercado disponemos de información de las unidades vendidas y de los precios de las transacciones. Sin embargo, respecto a algunos servicios públicos, nos encontramos con dificultades para conocer las cantidades realmente producidas y para atribuirles un valor, ya que no se aplica un precio de mercado.

Tales escollos llevaron a los primeros economistas que sentaron las bases de la contabilidad nacional a plantearse la posibilidad de excluir los servicios públicos del cómputo de la producción nacional. Descartada esa opción, verdaderamente absurda, no se vislumbró otra posibilidad que la de valorar los servicios públicos con arreglo a los costes necesarios para su producción. Dichos costes son, básicamente, las compras de bienes y servicios, así como las retribuciones salariales y el consumo de capital fijo (esquema 1).

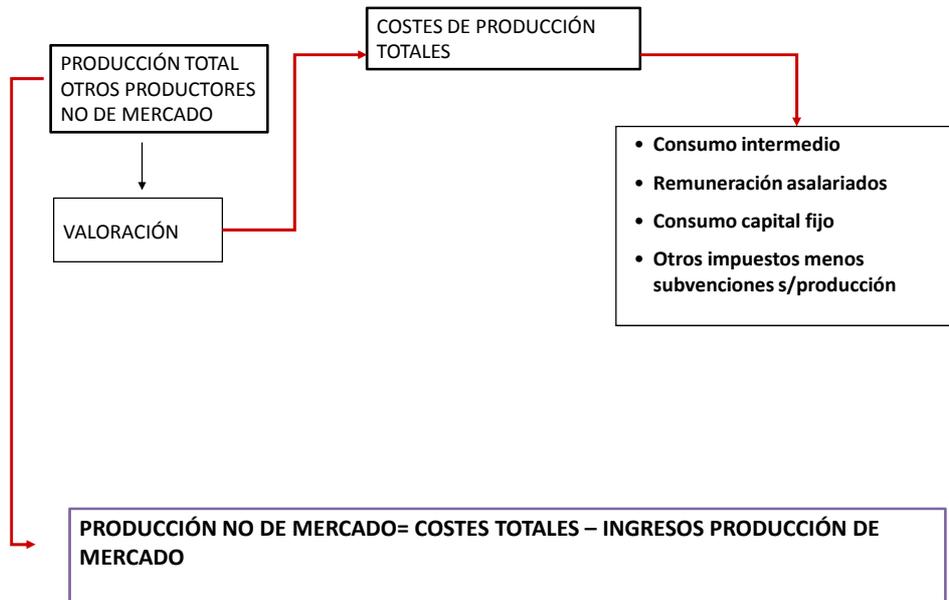
Así las cosas, al elevarse los costes, aparentemente aumenta el valor de la producción. Sin embargo, hemos de tener en cuenta que un mismo importe de gasto puede representar niveles de producto radicalmente diferentes en función de la productividad de los factores y de la eficiencia en el uso de los mismos¹.

Ahora bien, no hay que perder de vista que el valor de la producción de una empresa encuentra su contrapartida en los costes de los distintos factores y recursos que intervienen para lograr la producción. Así, el valor de la producción será igual a la suma de las compras de bienes corrientes y servicios a otras empresas (C), sueldos (S), amortizaciones (A), intereses (I) y beneficios (B). En el caso de la valoración de la producción pública solo se computan los tres primeros componentes, el último bajo la denominación de consumo de capital fijo (esquema 2).

En suma, por un lado, debe tenerse presente que incurrir en mayores costes no es garantía de que se obtenga un mayor nivel de producción efectiva; por otro, la estimación del valor de los servicios públicos puede arrojar una cifra inferior a la que se computaría si la producción se llevase a cabo por el sector privado.

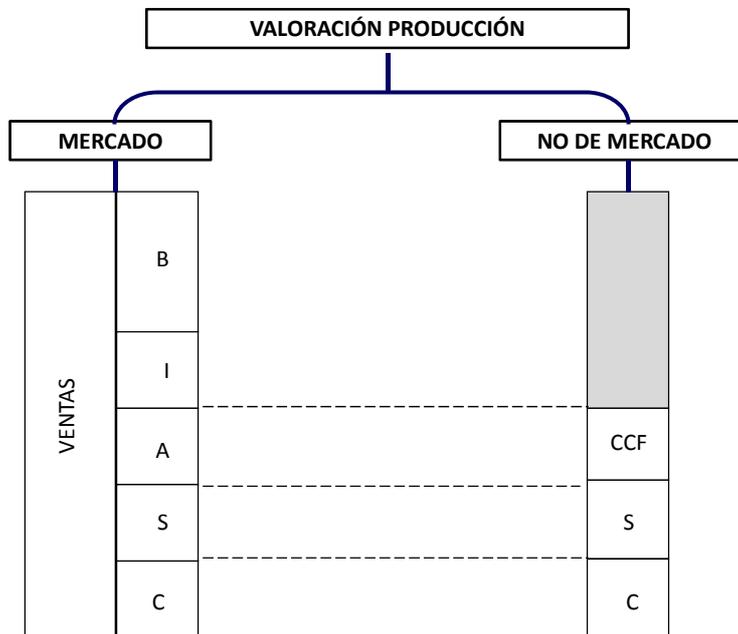
¹ Una exposición amplia de estas cuestiones se realiza en José M. Domínguez Martínez, «La producción de servicios públicos: concepto, cuantificación y aproximación al caso español», en N. Rueda (coordinador), *Evaluación de la eficiencia del sector público. Vías de aproximación*, Estudios de la Fundación, Fundación de las Cajas de Ahorros, Madrid, 2004.

Esquema 1: La valoración de los servicios públicos según la metodología de las cuentas nacionales



Fuente: Elaboración propia.

Esquema 2: Comparación de la valoración de la producción de mercado y no de mercado



Fuente: Elaboración propia.

El origen de los regímenes tributarios forales

Fernando Marcos Gómez

Resumen: En esta nota se muestra el origen y la fundamentación histórica de los regímenes tributarios forales de Navarra y el País Vasco.

Palabras clave: Regímenes forales; Navarra; País Vasco.

Códigos JEL: B15; H11; H77.

1. Introducción

Según se dispone en su artículo primero, la Ley General Tributaria contiene los principios básicos y las normas fundamentales que constituyen el régimen jurídico del sistema tributario español, sin perjuicio de lo dispuesto en las leyes que aprueban el Convenio y el Concierto Económico en vigor, en la Comunidad Foral de Navarra y en los Territorios Históricos del País Vasco.

Por tanto, ya desde el primer artículo, la Ley General Tributaria nos dice que en España conviven dos regímenes tributarios, uno general que se aplica homogéneamente en todo el territorio español por una única Administración y los regímenes especiales, cuyo reconocimiento se debe, bien a su raíz histórica, como es en el caso de las provincias de País Vasco y Navarra, bien a motivos geográficos, como es el caso de Canarias, Ceuta y Melilla.

Si nos centramos en los regímenes tributarios forales, ya la anterior Ley Tributaria de 1963 reconocía su existencia, si bien tras la Constitución de 1978 han encontrado su respaldo definitivo. Según el sistema que se establece, las haciendas forales de estos territorios recaudan prácticamente la totalidad de los tributos que conforman el sistema fiscal español y regulan los tributos directos, sujetos únicamente a ciertas restricciones de carácter general, tales como la obligación de mantener una presión fiscal similar a la registrada en el resto de país.

El fundamento histórico de su existencia lo encontramos en la formación del Estado moderno de España, que se realizó mediante la incorporación de territorios que en su día fueron soberanos, creándose una organización política en la que coexistieron territorios del régimen común y de régimen foral, hallándose entre estos últimos los Reinos de la Corona de Aragón, Navarra y las Provincias Vascongadas.

2. Navarra

La incorporación de Navarra, territorio hasta ese momento soberano a la Corona de Castilla, no supuso su inserción en el sistema organizativo de la misma, ya que no pierde su condición de Reino, quedando a salvo todos sus fueros, leyes y costumbres. La distribución del ejercicio del poder y la existencia de instituciones eficaces para su control, impidieron la aplicación efectiva de las Leyes Estatales dentro del territorio navarro.

En este sentido, conviene recordar que los territorios de la Corona de Aragón ya habían perdido sus Fueros a principios del siglo XVIII a causa de la Guerra de Sucesión (y no los volvieron a recuperar nunca) cuando el rey Felipe V impulsó los Decretos de Nueva Planta, por los que estos territorios pasaban a regirse por las leyes de Castilla, perdiendo sus órganos de gobierno tradicionales, en señal de castigo por haberle traicionado después de haberle jurado lealtad y haber apoyado luego al pretendiente austriaco, el archiduque Carlos de Habsburgo, en la Guerra de Sucesión Española.



El régimen tributario de Navarra se regía por las leyes, exenciones, privilegios y libertades que formaban parte del ordenamiento jurídico propio del Reino, conocidos bajo la denominación de Fueros que sus propios Reyes

juraban antes de su coronación; ello permitió a Navarra mantener su propio régimen fiscal y las barreras aduaneras de uno y otro lado de las diferentes fronteras, es decir, conservó en todo momento el llamado «Derecho de tablas». De esta forma, las relaciones económicas entre Castilla y Navarra estaban basadas en una situación de completa autonomía: Navarra financiaba todas sus necesidades con recursos propios, sin que pudiesen aplicarse dentro de su territorio los impuestos del Estado, contribuyendo únicamente con los gastos generales de la nación mediante el otorgamiento de un donativo, compuesto a la vez por dos impuestos: los «cuarteles» y las «tandas de alcabala». Los primeros venían a ser una especie de impuesto personal o territorial, mientras que los segundos eran un impuesto sobre el tráfico o comercio de cada pueblo.

El momento más crítico para el Reino fueron los años de desarrollo de las políticas de Godoy, primer Ministro de Carlos IV, que influenciado por las corrientes innovadoras de Francia intentó llevar a cabo la consolidación de España como un Estado unitario organizado administrativamente en provincias, manteniendo, no obstante, los Fueros.

Durante la Guerra de Independencia (1808-1814) se firma la primera Constitución Española en las Cortes de Cádiz (1812), en la que se proclama la soberanía nacional y la instauración de las fronteras en la costa de la península en vez del interior, así como la igualdad entre los ciudadanos españoles, lo que indirectamente implicaba la abolición de los Fueros. Posteriormente Fernando VII, deroga la Constitución de 1812, volviéndose a implantar los Fueros.

La primera Guerra Carlista finalizó en 1839 con el «Abrazo de Vergara» entre Maroto y Espartero. Según este Convenio, los Carlistas reconocían como Reina a Isabel II y los liberales respetarían los Fueros Navarros; así, el 25 de octubre de 1839, se confirman y se modifican los mismos. Finalmente en 1841, objeto de esta confirmación, se firma la Ley Paccionada en la que Navarra deja de ser Reino, traslada sus aduanas a las fronteras españolas, se compromete a aportar la misma cantidad de soldados que el resto de provincias y acepta el sistema constitucional y judicial español, a cambio de mantener sus facultades de autogobierno en asuntos tributarios.

De este modo, Navarra conservó su régimen foral, que ha venido desarrollando progresivamente conviviendo con la Administración del Estado.

Así, sobre la base de tales antecedentes, la Constitución de 1978 ratifica los derechos históricos de

Navarra y mantiene la vigencia de la Ley de 25 de octubre de 1839. Su actualización fue llevada a cabo mediante la Ley Orgánica de Reintegración y Amejoramiento del Régimen Foral de Navarra, en la que se regula la potestad de Navarra para mantener, establecer y regular su propio régimen tributario.

En virtud de su régimen foral, las relaciones de orden tributario entre Navarra y el territorio común se rigen por un instrumento jurídico específico, el Convenio Económico, que es el que determina las aportaciones de Navarra a las cargas generales del Estado, así como los criterios de armonización de su régimen tributario con el régimen general del Estado. Este instrumento jurídico comenzó a gestarse en 1841 con la Ley de Modificación de los Fueros de Navarra, momento en el que se establece la obligación de Navarra de realizar una aportación al Gobierno central de carácter obligatorio y de cálculo objetivo, ya que hasta ese momento su aportación era a título de donativo.

El vigente Convenio Económico entre el Estado y la Comunidad Foral Navarra fue aprobado por ley el 31 de julio de 1990, en el que se regulan las relaciones financieras y tributarias entre ambas Administraciones, habida cuenta de la profunda transformación operada en la organización territorial del Estado al amparo de la Constitución de 1978. Este convenio ha sido objeto de modificaciones en 1998, 2003, 2007 y 2011.

3. País Vasco

El origen de sus Fueros se encuentra en el derecho consuetudinario, es decir, en la costumbre, que pasó de padres a hijos y que se decidió escribir, convirtiéndose posteriormente en Ley. Así las primeras compilaciones datan de 1452, Fueros del Señorío de Vizcaya, de 1457, los de la Hermandad de Guipúzcoa y, en 1463, los de la Hermandad de Álava.

Ya durante la Edad Media, Vizcaya, Guipúzcoa y Álava firman su adhesión voluntaria al Reino de Castilla, si bien se mantuvieron los Fueros hasta la proclamación de la Constitución de 1812, en la que, como ya hemos señalado, se abolían indirectamente los Fueros, implantándose posteriormente durante el Reinado de Fernando VII.

Tras las Guerras Carlistas, en 1876 se firma una nueva Constitución, más conservadora, en la que quedan abolidos los Fueros Vascos, a la vez que se establece la obligación de pagar impuestos al igual que el resto de territorios españoles. Sin embargo, Cánovas del Castillo aprueba dos años más tarde el primer Concerto Económico, según el cual, las tres provincias vascas

conseguían un sistema fiscal especial, estableciendo una cantidad anual a pagar al Estado Español a través de las Diputaciones.

Durante el régimen franquista se suprime el Concierto para los territorios de Vizcaya y Guipúzcoa, en virtud del Real Decreto de 23 de junio de 1937, por su condición de provincias contrarias al Movimiento Nacional, aunque mantuvo vigente el Concierto con Álava, derogándose finalmente por Real Decreto de 30 de octubre de 1976.

El origen del Concierto Económico actual debemos focalizarlo en el Estatuto de Autonomía del País Vasco. En él se establece que la Comunidad Autónoma del País Vasco queda integrada por los Territorios Históricos de Álava, Vizcaya y Guipúzcoa, determinando la capacidad de cada uno de estos territorios y de sus instituciones competentes a mantener, establecer y regular su propio sistema tributario. Esto implica que las tres Diputaciones Forales vascas tienen capacidad normativa para regular los impuestos y autonomía para gestionarlos y recaudarlos, siendo una parte de los mismos transferidos al Estado mediante aportaciones que reciben el nombre de cupo.

El primer Concierto Económico postconstitucional se plasma en 1981, mediante la Ley 12/1981, de 13 mayo, en virtud del cual entra en vigor el Concierto Económico con la Comunidad Autónoma del País Vasco, siendo sustituido por el Concierto Económico aprobado por la Ley 12/2002, el cual fue reformado en el 2007, mediante Ley 28/2007 de 25 de octubre.

Como podemos ver, por tanto, los regímenes tributarios forales constituyen una pieza muy especial, de difícil encaje en un sistema tributario nacional que predica como uno de sus principios básicos el de sistematización. Los motivos históricos que se han señalado han motivado su mantenimiento, pero, a la vez, su existencia es el origen de no pocas tensiones con otros territorios que pretenden un nivel de autonomía tributaria similar al de País Vasco y Navarra.

El papel del sector público, cuatro visiones contrapuestas

Eduardo Serna Alonso

Desde mayo de 2010, España se sumó al «golpe de timón» que Europa dio a su política para combatir la crisis. De las políticas fiscales expansivas se dio un giro de 180 grados hacia la vía de la austeridad. Todo ello, como consecuencia del estallido de la crisis de deuda soberana a raíz de la solicitud de rescate financiero de Grecia que sembró la duda en los mercados sobre la solvencia de algunos países europeos. El 23 de noviembre de 2011, hubo un cambio de gobierno en España, al salir como vencedor por mayoría absoluta el Partido Popular. Poco más de un año desde estas fechas, la actuación del Gobierno se ha centrado en ejecutar reformas que se han traducido en recortes en los pilares básicos del Estado de Bienestar: sanidad, educación y, por último, las pensiones ante la subida de éstas en una proporción inferior a la inflación. Sobre el papel que debe tener el sector público en la crisis y después de ella, preguntamos al portavoz del Grupo Popular en la Comisión de Economía del Congreso de los Diputados, Vicente Antonio Martínez Pujalte, al Secretario General de Comisiones Obreras, Ignacio Fernández Toxo, al Director del Instituto Juan de Mariana, Juan Ramón Rallo Julián, y al Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Rey Juan Carlos, Luis Ayala Cañón.

1. La crisis actual se compara mucho con la del 29. La primera se afrontó con la creación del Estado del Bienestar y la actual, en Europa, se encara con políticas de recorte en las prestaciones sociales ¿Por qué esta paradoja?

2. ¿Cuál cree que va ser el papel del sector público en los próximos años de la crisis y después de ella?

3. ¿Considera que las políticas de austeridad van a terminar de dismantelar el llamado estado del bienestar?

4. ¿En qué ámbitos considera que el sector público debería de reducir su presencia y en cuáles debería mantenerla o incluso aumentar su peso?

5. Se nos dice que la merma del sector público es indispensable para salir de la crisis. Sin embargo, las políticas de recorte en Europa chocan con las expansivas en EE.UU. ¿Quién tiene razón?





Vicente Antonio
Martínez-Pujalte López

«El equilibrio entre gastos e ingresos es el único camino que garantiza el Estado del Bienestar a largo plazo»

Político español, que desde 1993 ejerce como diputado en el Congreso representando al Grupo Popular. Actualmente es portavoz de esta formación en la Comisión de Economía del Congreso de los Diputados. Además, es doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Valencia. Ha sido administrador de Omarest S.A., y vicepresidente del Levante U.D.

1. La crisis actual se produce como consecuencia de un mal comportamiento del sector financiero mundial. Provocó una apariencia de capacidad económica por encima de la realidad, en familias y empresas, a base de incrementar de una manera desmesurada los créditos.

Además, puso de manifiesto que muchos Estados estaban gastando por encima de sus ingresos y eso indudablemente no es sostenible a largo plazo.

Por tanto, no como único instrumento de salida de la crisis, pero sí como una condición necesaria, había que ajustar los gastos del sector público.

El Estado del Bienestar garantiza el que todos los ciudadanos tengan un mínimo de condiciones dignas desde que nacen hasta que mueren. No el que todo sea gratis, incluso, para los que tienen capacidad económica. Tampoco es un axioma del Estado de Bienestar que todas las prestaciones deban ser realizadas por personal a cargo de la Administración. La crisis tiene que llevar a la supresión de gastos innecesarios, a utilizar con mayor eficiencia el dinero público.

No creo que la disminución del gasto público se pueda asimilar a recortes en las prestaciones sociales.

2. El sector público tiene que tener un papel determinante en la creación de un marco que permita la libertad, la seguridad y el desarrollo de la autonomía personal. En ese sentido, creo que es básico que garantice la cohesión social con políticas de ayuda a los más necesitados y facilite oportunidades a todos los ciudadanos. El sector público no tiene por qué ser el principal empresario por que muchos servicios, incluso de la red pública, se pueden prestar desde la iniciativa privada y social.

3. Estado de Bienestar, según sus creadores, no consiste en un sector público omnipresente, sino en la garantía de que todos los ciudadanos van a tener unas condiciones de vida dignas: sanidad, educación, políticas de integración,...

Todo eso se puede hacer si hay ingresos suficientes para afrontarlo. El crecimiento y el empleo son necesarios para garantizar el Estado de Bienestar. Los enemigos del Estado de Bienestar no son los reformadores, sino los que piensan que con actitudes inmovilistas aunque se haya demostrado ineficiente se oponen a todo cambio.

4. El sector público debe reducir su presencia como empresario y debe aumentarla como creador del marco de funcionamiento y supervisor del mismo. En una época se pensaba que los jardines públicos no se podrían mantener sin que realizaran los trabajos de jardinería funcionarios. Se ha demostrado en este, como en otros tantos servicios, que la participación del sector privado en actividades públicas puede llegar a ser más eficiente y que mejora la calidad de vida de los ciudadanos.

5. No creo que la diferencia para salir de la crisis entre Europa y Estados Unidos se encuentre en el tamaño del Estado. De hecho, Europa sigue teniendo un sector público mucho más importante que el americano en el PIB nacional. La principal diferencia estriba en una política monetaria más expansiva y con menos miedo al déficit público por parte de la Reserva Federal americana respecto al Banco Central Europeo. Alemania tiene muchas reticencias respecto a sendas inflacionistas, pero yo personalmente pienso que una política monetaria más expansiva en Europa podría ayudar a salir de la crisis y que una inflación un poco mayor, sin llegar a desbocarse, también podría ser positiva.



Ignacio
Fernández Toxo

« Nos opondremos con todas nuestras fuerzas y pediremos a los futuros gobiernos, tanto nacional como de CC.AA., con competencias en materia de educación, sanidad y políticas sociales, que deroguen las medidas adoptadas y restablezcan la presencia del sector público en estos ámbitos»

En noviembre de 1987 es elegido Secretario General de la Federación del Metal de CC.OO. en sustitución de Juan Ignacio Marín, cargo que ocupó hasta noviembre de 1995. Es el actual Secretario General del sindicato CC.OO. Desde 2011 es el Presidente de la Confederación Europea de Sindicatos (CES).

1. Es cierto que el presidente norteamericano Roosevelt reaccionó a la crisis bursátil y financiera del 29 —que descapitalizó la industria y las empresas americanas y acabó contagiando a la economía mundial—, con políticas sociales más intensas y que empezaron a tomar cuerpo las políticas keynesianas, pero convendría no olvidar su trayectoria posterior. La paradoja que señala en la crisis actual con recortes en las prestaciones sociales, más que consecuencia de aquella, forma parte de un ambicioso proyecto neoliberal de las élites económicas y financieras —imponiendo/compartiendo su agenda a buena parte de los gobiernos europeos— a fin de utilizar la crisis como excusa para una profunda involución social y política. Esta aparente paradoja hay que explicarla en las profundas diferencias de una y otra crisis, y en el exponencial desarrollo del llamado capitalismo de casino, condicionando el modelo de crecimiento económico y la propia estructura del mercado de trabajo.

Pero si tuviéramos que advertir una clara diferencia es que, de la crisis del 29, salimos con la decidida intervención de los poderes públicos, inyectando ingentes cantidades de recursos para animar la actividad económica y el empleo, mientras en esta, los gobiernos de la zona euro han renunciado a las políticas públicas para centrarse exclusivamente en el control del déficit.

2. En algunos países, las políticas públicas y el papel del sector público están siendo determinantes para apuntar una salida de la crisis. Se han convertido en el factor decisivo para reactivar la economía y el empleo (Estados Unidos, Japón, Latinoamérica...). No es el caso de Europa, especialmente de España, abducidos por la ortodoxia liberal que impone Alemania y que está provocando la demolición del Estado de Bienestar y la desarticulación del derecho del trabajo.

3. Si no se pone fin a las mismas, el camino es ese. Algunas voces del mundo económico y financiero —incluidas instituciones como el FMI— no ocultan ya

su preocupación por la larga duración de las políticas de austeridad. Los sindicatos en España y en Europa llevan mucho tiempo proponiendo la necesidad de hacer compatible el equilibrio de las cuentas públicas y el impulso de políticas de estímulo a la actividad económica para hacer frente al principal problema —del que derivan otros— de las sociedades europeas, principalmente del sur de Europa, que es el desempleo.

4. La dimensión del sector público español ha ido perdiendo presencia en la actividad económica con los distintos gobiernos de la democracia, especialmente con los presididos por Aznar y ahora por Mariano Rajoy. No estamos, pues, ante una excesiva dimensión del sector público y, sí quizás, ante la necesidad de ganar eficiencia en su gestión y actividad. En la actualidad, asistimos a una sistemática campaña contra las políticas públicas y a una inusitada voracidad recaudatoria con la excusa de equilibrar las cuentas públicas. No creemos, por tanto, que sea necesario reducir un sector público ya de por sí muy disminuido.

A nosotros nos gustaría reforzar su presencia en determinados sectores, pero va a ser fundamental hacer frente a la ideología ultraliberal que ha empezado a demoler el Estado de Bienestar y los servicios público, y que puede llegar a los sistemas públicos de protección social. Nos opondremos con todas nuestras fuerzas y pediremos a los futuros gobiernos, tanto nacional como de CC.AA., con competencias en materia de educación, sanidad y políticas sociales, que deroguen las medidas adoptadas y restablezcan la presencia del sector público en estos ámbitos.

5. Distintos portavoces de la economía, la sociedad y las instituciones financieras internacionales han empezado a encender las luces rojas ante el abuso de los gobiernos europeos de las mal llamadas políticas de austeridad, que ignoran el estímulo de la actividad económica y el empleo. No solo Estados Unidos lleva tiempo compatibilizando el control del déficit y las políticas expansivas; Japón y los principales países

latinoamericanos, advierten que las políticas dogmáticas antidéficit únicamente conducen a la recesión y el aumento del paro.

La Confederación Europea de Sindicatos y con ella CC.OO., hace tiempo que venimos demandando mayor equilibrio de las cuentas públicas, y simultáneamente,

políticas para impulsar el crecimiento económico y la creación de empleo. Si no lo hacemos, seguiremos instalados en la recesión y el paro.



Juan Ramón
Rallo Julián

«El Estado del Bienestar debería dismantelarse con o sin problemas presupuestarios, ya que no es más que un instrumento para garantizar el bienestar del Estado y de los políticos a costa del bienestar de la sociedad»

Doctor en Economía, habiendo concluido la licenciatura con Premio Extraordinario de fin de carrera y licenciado en Derecho, con Premio Extraordinario de fin de carrera, por la Universidad de Valencia, así como Máster en Economía de la Escuela Austriaca por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid. Actualmente, es profesor en el centro de estudios OMMA y en el centro de estudios ISEAD. Ha recibido el «Premio Julián Marías 2011» a la trayectoria científica en el ámbito de las ciencias sociales para menores de 40 años. Asimismo, es analista económico de esRadio y director del Instituto Juan de Mariana.

1. En realidad se afrontó con una devastadora política proteccionista, sangrantes subidas de impuestos, endeudamiento estatal, ruptura del patrón monetario y devaluaciones competitivas que provocó que la crisis durara 17 años y que, en parte, contribuyó a alimentar las tensiones que desembocaron en la II Guerra Mundial. Fue un completo desastre que sería mejor no repetir. Y, aún así, tengamos en cuenta que el endeudamiento público al que estamos asistiendo ahora es mucho mayor al desahogado de aquellos años: el déficit más grande que jamás tuvo Roosevelt en EE.UU. antes de la II Guerra Mundial fue del 4,8 por ciento del PIB, mientras que el Gobierno español ya lleva varios años alrededor del 10 por ciento.

2. Existen dos posibilidades: que el Estado coadyuve a salir de la crisis, en cuyo caso se achicará y dejará muchísimo más espacio a un sector privado hoy asfixiado por su bota intervencionista, o que trate de aprovecharse de la misma, en cuyo caso aprovechará el pánico, el miedo y la incertidumbre de la crisis para restringir nuestras libertades y saquear nuestra propiedad privada. De momento, está adoptando claramente el segundo papel. Si se persevera en esa línea, en el futuro tendremos un Estado más grande y dominante que el actual, lo que será muy negativo para nuestra libertad y prosperidad.

3. El Estado del Bienestar debería dismantelarse con o sin problemas presupuestarios, ya que no es más que un instrumento para garantizar el bienestar del Estado y de los políticos a costa del bienestar de la sociedad. Pensiones, sanidad o educación funcionan mucho mejor

donde hay un mercado libre en tales campos (la sanidad estadounidense es privada pero está hiperregulada, así que no es un buen ejemplo). Cuestión distinta es que, además, en la actual crisis los problemas presupuestarios derivados de la burbuja del sector público estén poniendo de manifiesto la insostenibilidad de un modelo basado en la acumulación permanente de deuda.

4. Debería reducirla en todos y no debería mantenerla o incrementarla en ninguno.

5. En realidad, los dos bloques están acometiendo políticas brutalmente expansivas: los déficits en EE.UU. y en España, Grecia o Francia son muy parecidos: entre el 7 por ciento y el 10 por ciento. Se trata de la mayor expansión fiscal no militar de la historia de la humanidad. Los resultados saltan a la vista: si EE.UU. no estuviese viviendo una revolución energética, no hubiese abaratado sus costes laborales, no disfrutase de una economía mucho más flexible que la europea y no contase con una moneda internacional de reserva, estaría tan mal como nosotros. No es el endeudamiento por despilfarro de una suma anual equivalente a todo el PIB de España lo que les está salvando, sino los factores anteriores. Por eso Europa, cuando intenta seguir el mismo camino fiscal (de obra, no de palabra) pero sin contar con los vectores de crecimiento anteriores, se da de bruces con la terrible realidad de una deuda improductiva que no deja de crecer.



Luis
Ayala Cañón

«Es difícil concebir una salida a la crisis sin dar un mayor protagonismo a las políticas de estímulo, por lo que parece inevitable que tarde o temprano se flexibilice la política de ajustes fiscales, lo que llevará a una mayor presencia del sector público en una función anticíclica»

Catedrático en la Universidad Rey Juan Carlos, en el Departamento de Economía Aplicada II; se doctoró en ciencias económicas y empresariales en 1997 (en donde además recibió el Premio Nacional del Consejo Económico y Social); desde 1992 a 1996 fue investigador colaborador en el Instituto de Estudios Fiscales y desde 2005 a 2009 desempeñó el cargo de Subdirector General de Estudios Presupuestarios y Gasto Público en el Instituto de Estudios Fiscales.

1. No está tan claro que la crisis del 29 se afrontó con la creación del Estado de Bienestar. Tal como lo conocemos, el Estado de Bienestar es más bien el resultado de los grandes pactos sociales en varios países tras la Segunda Guerra Mundial, con el ingrediente básico del keynesianismo. En la crisis actual, en lugar de optar por una intervención intensa del sector público, en la Unión Europea se ha optado por el abandono de las políticas de estímulo, dando primacía al recorte del déficit. Se trata de un gran error, que tendrá repercusiones duraderas, con aumentos de la desigualdad que se prolongarán en el largo plazo.
2. Es difícil concebir una salida a la crisis sin dar un mayor protagonismo a las políticas de estímulo, por lo que parece inevitable que tarde o temprano se flexibilice la política de ajustes fiscales, lo que llevará a una mayor presencia del sector público en una función anticíclica. Por otra parte, el aumento de la desigualdad obligará, tarde o temprano, a un mayor desarrollo de políticas redistributivas, ya que los votantes de los países europeos tenderán a votar aquellas opciones que prometan una reducción de las diferencias de renta, hoy más altas que en las últimas décadas.
3. No, dado el volumen de gasto actual y el fuerte apoyo que sigue teniendo de la ciudadanía. Sí se está erosionando, sin embargo, la calidad de algunos de los bienes preferentes más importantes, como la sanidad o la educación. Lo que sí veremos a la fuerza es una reestructuración de algunos servicios y la introducción de mecanismos de gestión cuasi privados, como la mayor participación de los usuarios en el coste de los servicios.
4. En algunos servicios podría ser razonable la introducción de formas de gestión mixtas, con la concertación de algunas actividades, pero no tenemos evidencia de que la gestión privada de servicios básicos de bienestar, como los sanitarios, sea más eficiente que la pública. Por otra parte, en sociedades como la española, estamos todavía lejos de haber alcanzado un nivel óptimo de funcionamiento en términos de protección social. Todavía queda un largo recorrido para acercarnos a la media europea en algunas prestaciones sociales con gran capacidad redistributiva.
5. Son economías diferentes en muchas de sus características. En cualquier caso, parece que la política de estímulos fiscales de Obama está empezando a dar resultados, en términos de producción y empleo. Las políticas de austeridad europeas son inviables y terminarán suavizándose, con un alargamiento de los plazos para corregir los déficits y con la posibilidad de acciones concertadas a nivel supranacional.

Principales hitos normativos del cuarto trimestre de 2012

Mercedes Morera Villar

El último trimestre de 2012, al igual que sus predecesores en este año que hemos dejado atrás, se caracteriza por la profusión de normas legales encuadradas en el objetivo del control del déficit público, ya sea en su vertiente de reducción de gastos o por lo que se refiere al incremento de impuestos por parte de las Administraciones Públicas, así como por la realización de modificaciones en importantes ámbitos económicos tales como el concerniente a la Seguridad Social, las entidades financieras, el mercado laboral o educativo. De entre los distintos cuerpos normativos aprobados consideramos conveniente señalar los siguientes:

1. Circular 6/2012, del Banco de España, a entidades de crédito, de modificación de la circular 4/2004, de 22 de diciembre, sobre normas de información financiera pública y reservada, y modelos de estados financieros —Boletín Oficial del Estado (B.O.E.) de 2 de octubre de 2012. Corrección de errores publicada en el B.O.E. de fecha 12 de octubre de dicho año—.

A través de la referida Circular se, entre otras medidas, amplía la información que las entidades de crédito deben incorporar en sus cuentas anuales y estados financieros, tanto individuales como consolidados, en relación con las operaciones de refinanciación y restructuración, así como las concernientes a la concentración de riesgos tanto a nivel sectorial como geográfico. De otro lado, se abunda en los requerimientos de transparencia asociados a la exposición de las entidades al sector de la construcción y la promoción inmobiliaria, haciendo necesario que se detalle determinada información concerniente a los activos adjudicados o recibidos en pago de deudas que se transfieran a sociedades para la gestión de activos.

Entrada en vigor: 3 de octubre de 2012.

2. Orden HAP/2.105/2012, de 1 de octubre, por la que se desarrollan las obligaciones de suministro de información previstas en la Ley Orgánica 2/2012, de 27 de abril, de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera—B.O.E. de 5 de octubre de 2012—.

La presente Orden tiene por finalidad, como su propio enunciado indica, desarrollar y especificar el contenido de la información que tanto las Comunidades Autónomas como Corporaciones Locales deben remitir a la Administración General del Estado. Así, se determinan en función del sujeto pasivo que debe aportar dicha información, no sólo el objeto concreto de la misma sino la forma y plazo en que debe suministrarse. A estos efectos, se distingue entre información periódica (por ejemplo, se ha incluido en este apartado la remisión de información en materia de personal) y no periódica (como podría ser la concerniente al seguimiento de planes de ajuste, en caso de que una Comunidad Autónoma esté sometido al mismo).

Como complemento a estas obligaciones de información, y para dar cumplimiento al principio de transparencia para con el ciudadano, se dispone la información que el Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas publicará periódicamente en su página web en relación con las Comunidades Autónomas y Corporaciones locales: proyectos de Presupuestos Generales, inventario de entes dependientes, etc.

Entrada en vigor: 6 de octubre de 2012.

3. Real Decreto 1.336/2012, de 21 de septiembre, por el que modifican determinados Reales Decretos en relación con las facultades de las Autoridades Europeas de Supervisión—B.O.E. de 5 de octubre de 2012—.

Con el nombrado Real Decreto se da por concluida la transposición al derecho español de la normativa comunitaria en materia de Autoridades Europeas de Supervisión, modificando las normas pertinentes para su adecuado anclaje en nuestro sistema normativo. Principalmente, esta norma incorpora el contenido de la Directiva 2010/78/UE, de 24 de noviembre, relativa a las obligaciones de colaboración y comunicación entre los supervisores nacionales (Banco de España y Comisión Nacional del Mercado de Valores) y las autoridades competentes en el ámbito europeo.

Entrada en vigor: 6 de octubre de 2012.

4. Ley Orgánica 5/2012, de 22 de octubre, de reforma de la Ley Orgánica 8/2007, de financiación de los partidos políticos—B.O.E. de 23 de octubre de 2012—.

Cuatro son las principales novedades que introduce esta norma:

—Reducción de las subvenciones públicas a los partidos políticos así como a las asociaciones y fundaciones vinculadas a los mismos.

—Introducción de restricciones en cuanto a los mecanismos de financiación de los partidos políticos y las asociaciones y fundaciones a ellos vinculadas, especialmente en cuanto a los sujetos aportantes de las mismas. Así, entre otras, se vetan estas aportaciones para fundaciones o entidades pertenecientes a un mismo grupo empresarial cuya matriz o sociedad vinculada que haya recibido aportaciones directas o indirectas de administraciones públicas.

—Modificación del régimen de condonación de deudas por entidades financieras. Se limita a 100.000 euros anuales, incluyendo capital e intereses, el importe de las condonaciones que pueden realizar las entidades de crédito a los partidos políticos.

—Aumento del principio de transparencia a través de nuevas obligaciones de notificación por el recibo de aportaciones así como mediante la publicación de determinada información de las páginas web de los partidos políticos y entes asociados.

Entrada en vigor: 24 de octubre de 2012.

5. Ley Orgánica 7/2012, de 29 de octubre, de modificación de la normativa tributaria y presupuestaria y de adecuación de la normativa financiera para la intensificación de las actuaciones en la prevención y lucha contra el fraude—B.O.E. de 30 de octubre de 2012—.

La prevención en la lucha contra el fraude fiscal es el objetivo de esta disposición, cuyas medidas, de forma sumaria, pueden esquematizarse como sigue:

—Medidas generales destinadas a asegurar la recaudación de las deudas tributarias. En este sentido, se introducen variaciones en cuanto a los procesos concursales, se clarifican e incrementan los supuestos de responsabilidad tributaria, así como las sanciones asociadas a la misma, se refuerza la posibilidad de adoptar medidas cautelares vinculadas a presuntos delitos contra la Hacienda Pública así como la investigación patrimonial a la misma asociada, o se mejora el régimen de embargos.

—Limitación de los pagos en efectivo superiores a 2.500 euros siempre y cuando al menos uno de los sujetos intervinientes en la operación actúe en su condición de empresario o profesional. Esta medida se complementa con una regla para evitar el fraccionamiento de operaciones con el objetivo de burlar el referido límite, con un régimen sancionador con exención de responsabilidad para el denunciante, y con el establecimiento de obligaciones de información para otros participantes en el negocio jurídico, como puede ser el caso de los fedatarios públicos.

—Modificaciones en sede del Impuesto sobre el Valor Añadido, introduciendo nuevos supuestos de inversión del sujeto pasivo en operaciones inmobiliarias.

—Cambios en la Ley del Mercado de Valores respecta a la tributación de determinadas transmisiones en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados en entidades con activos compuestos en más de un 50% en inmuebles.

Entrada en vigor: 31 de octubre de 2012, salvo lo referente a las limitaciones de los medios de pago, con vigencia a los 20 días de publicación de la norma, y las variaciones en relación con el régimen de módulos, que se pospone a 2013.

6. Real Decreto 1.483/2012, de 29 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de los procedimientos de despido colectivo y de suspensión de contratos y reducción de jornada—B.O.E. de 30 de octubre de 2012—.

Esta norma se articula en distintos apartados en función del procedimiento en concreto, pudiendo señalar los siguientes:

—Procedimientos de despidos colectivos y de suspensión de contratos y reducción de jornadas por causas económicas, técnicas, organizativas y de producción.

—La norma detalla tanto la forma de cómputo de los trabajadores para considerarse que se trata de una situación de despido colectivo, sino también el concepto de «causas económicas, técnicas, organizativas y de producción». En cuanto a la regulación del procedimiento para los despidos colectivos, varias son sus fases. En primer lugar, la fase inicial se caracteriza por la comunicación a los representantes de los trabajadores, que deberá de ir acompañada de la preceptiva documentación. La autoridad laboral también deberá ser notificada, si bien su papel en este procedimiento es de mera vigilancia y, en su caso, posible mediación y asistencia si resulta conveniente. Tras esta primera fase se da inicio al período de consultas, cuyo objetivo es que representantes de los trabajadores y empresario alcancen un acuerdo. Para ello se regula por primera vez un número mínimo de reuniones así como los intervalos de las mismas. Igualmente, se determina el contenido mínimo de estas reuniones, en las que se incluye la atenuación de las consecuencias de los despidos mediante el recurso a medidas sociales de acompañamiento (reciclaje profesional, recolocación de trabajadores, etc.), que serán obligatorias en ciertos supuestos (elaboración de un plan de recolocación externa en caso de despido colectivo que afecte a más de 50 trabajadores). Finalmente, el procedimiento se cerrará con la decisión empresarial sobre los despidos colectivos, que podrá ser respaldada o no por los representantes de los trabajadores y, en caso contrario, impugnada de estimarse pertinente. Todo lo expuesto con las consiguientes particularidades del cierre del procedimiento que establece la propia norma.

En lo referente a los procedimientos de suspensión de contratos y reducción de jornadas por causas económicas, técnicas, organizativas y de producción,

el Reglamento, tras definir estos supuestos de forma expresa, regula un procedimiento similar al anteriormente mencionado respecto a los despidos colectivos, con las especificidades propias de este supuesto.

—Procedimientos de despidos colectivos y de suspensión de contratos y reducción de jornadas por causa de fuerza mayor.

En estos casos, la existencia de fuerza mayor debe ser constatada por la autoridad laboral, por lo que el procedimiento se iniciará de esta forma, con una comunicación del empresario a la autoridad laboral, solicitando determine si existe o no, tras el análisis de la documentación aportada y los informes pertinentes, causa de fuerza mayor que ampare el despido colectivo o la suspensión de contratos y reducción de jornadas por esta causa. De ser así, se procederá a realizar las preceptivas comunicaciones a los trabajadores para dar efecto a al procedimiento.

—Especificidades aplicables a los referidos procedimientos en el sector público.

En caso de que estos procedimientos se produzcan en el seno de un ente, organismo o entidad pública, habrá que diferenciar si dicho sujeto es considerado Administración Pública o no. Si no lo es, el procedimiento será el especificado anteriormente para las empresas en general, mientras que si la respuesta es informativa se establece un procedimiento similar en el Reglamento, si bien adaptado a las particularidades de este colectivo.

Entrada en vigor: 31 de octubre de 2012.



7. Real Decreto 1.484/2012, de 29 de octubre, sobre las aportaciones económicas a realizar por las empresas con beneficios que realicen despidos colectivos que afecten a trabajadores de 50 o más años—B.O.E. de 30 de octubre de 2012—.

A través de este texto se regulan las especificidades técnicas aplicables al procedimiento para la liquidación y el pago de las aportaciones referidas, dados los cambios legales operados en los últimos meses en la normativa aplicable.

Entrada en vigor: 31 de octubre de 2012.

8. Ley 8/2012, de 30 de octubre, sobre saneamiento y venta de los activos inmobiliarios del sector financiero—B.O.E. de 31 de octubre de 2012—.

Esta norma recoge, ya con rango de Ley, las previsiones en cuanto a saneamiento y venta de los activos inmobiliarios del sector financiero previstos en el Real Decreto Ley 18/2012, de 11 de mayo, que fue objeto de análisis en el número 7 de esta revista digital eXtoikos, al cual nos remitimos para evitar reiteraciones.

Entrada en vigor: 31 de octubre de 2012.

9. Real Decreto 1.5298/2012, de 8 de noviembre, por el que se desarrolla el contrato para la formación y el aprendizaje y se establecen las bases de la formación profesional dual—B.O.E. de 9 de noviembre de 2012—.

Como el propio título de la norma dispone, ésta tiene un doble objetivo, por un lado procurar el desarrollo reglamentario del contrato para la formación y el aprendizaje, dadas las últimas modificaciones legales operadas sobre el mismo, y, de otro, crear los cimientos para la implantación en España, de forma progresiva, de la formación profesional dual, entendida como el conjunto de acciones de iniciativas formativas que tienen por objeto la cualificación profesional de las personas, combinando los procesos de enseñanza y aprendizaje en la empresa y en el centro de formación.

En lo referente a los contratos para la formación y el aprendizaje, éstos se caracterizan, principalmente, por los siguientes aspectos:

—Aplicables a trabajadores mayores de 16 años y menores de 25, salvo excepciones para discapacitados y determinados colectivos, que carezcan de la cualificación profesional obtenida y reconocida por el sistema de formación profesional para el empleo o del sistema educativo requerido

para concertar un contrato en prácticas para el puesto de trabajo u ocupación objeto del contrato.

—El contrato se formalizará por escrito y se notificará al Servicio Público de Empleo.

—No se podrán celebrar a tiempo parcial. El tiempo de trabajo efectivo será compatible con las actividades formativas, y no podrá superar el 75 por ciento durante el primer año, o el 85 por ciento durante el segundo y tercer año, de la jornada máxima aplicable. Asimismo, salvo excepciones, no se podrán realizar horas extraordinarias. Tampoco trabajo a turnos ni nocturnos.

—El salario será el correspondiente según el convenio colectivo aplicable.

—La duración mínima del contrato será de 1 año y la máxima de 3, con ciertas posibilidades de prórroga.

—Se deberá dotar al contratado de la necesaria formación adecuada al puesto de trabajo, con objeto de obtener la titulación requerida, realizando un seguimiento del mismo a lo largo de la vida del contrato.

—El empresario podrá financiar estos contratos de acuerdo a las bonificaciones que establezcan en relación a las cotizaciones sociales a la Seguridad Social y, en su caso, con las subvenciones que puedan otorgarse por las Comunidades Autónomas y Administración Central.

Finalmente, la potenciación de la formación profesional dual del sistema educativo español, se realiza mediante la colaboración entre los centros docentes y empresas a través de convenios de colaboración que den como resultado programas de formación a través de los cuales los alumnos puedan obtener una formación tanto teórica como práctica encaminada a la obtención de una titulación profesional.

Entrada en vigor: 10 de noviembre de 2012.

10. Ley 9/2012, de 14 de noviembre, de reestructuración y resolución de entidades de crédito—B.O.E. de 15 de noviembre de 2012—.

Esta Ley deriva del Proyecto de Ley 24/2012, de 31 de agosto, del mismo nombre. Dado que esta norma previa fue objeto de análisis en el número anterior de esta revista digital (número 8), y los cambios sufridos en su

tramitación parlamentaria no modifican en lo esencial lo escrito, nos remitimos a lo contenido en éste para evitar reiteraciones.

Entrada en vigor: 14 de noviembre de 2012.

En relación con esta Ley, donde se crean las conocidas como «sociedades de gestión de activos», se aprobó, el 15 de noviembre de 2012, el **Real Decreto 1.559/2012, por el que se establece el régimen jurídico de las sociedades de gestión de activos**, publicado en el B.O.E. del día siguiente.

Las sociedades de gestión de activos tienen por objeto facilitar el desarrollo de los procesos de reestructuración y resolución de las entidades de crédito españolas, minimizando en lo posible el uso de recursos públicos. Por ello, las transmisiones de activos que se produzcan en el marco de estas entidades deben conllevar una efectiva transmisión de los riesgos vinculados a los activos dañados.

La potestad para determinar los activos transferibles corresponde al FROB (Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria), si bien sobre unos principios cualitativos y cuantitativos que el referido Real Decreto se encarga de establecer. Esta facultad se complementa con los poderes atribuidos al Banco de España para ampliar los mencionados criterios y solucionar las dudas que puedan surgir al respecto.

Determinados los activos que pueden ser objeto de transmisión, se hace necesario valorarlos. Para ello se establecen diferentes criterios en función de ciertas características como la naturaleza de los bienes o su cotización o no en un mercado activo. El encargado final de determinar ese valor será el Banco de España, que se apoyará para ello en los informes de valoración encargados a uno o varios expertos independientes. Determinado el valor de transmisión, será el FROB el encargado de ejecutar dicha transmisión de activos.

Finalmente, se regula la denominada «SAREB» (Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria, S.A.). Se trata, por tanto, de una sociedad anónima, pero con peculiaridades:

—Su objeto social está compuesto exclusivamente por las transferencias de activos necesarias para desarrollar el proceso de reestructuración y saneamiento del sector bancario español.

—Su accionariado está limitado a determinadas entidades financieras, no pudiendo igualmente la

participación pública superar el 49 por ciento del capital social.

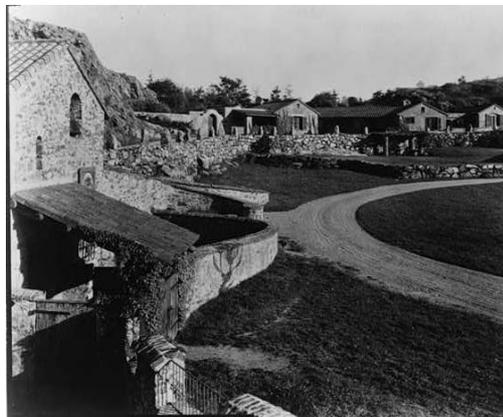
—Se exigen ciertos requisitos de honorabilidad, profesionalidad y experiencia a los miembros del Consejo de Administración así como a los Directores Generales y asimilados. En cuanto al Consejo de Administración, al menos una tercera parte de sus miembros, deberá ser consejeros independientes.

—Resulta obligatoria la constitución de determinados comités: de auditoría, de retribuciones y nombramientos, de dirección, etc.

—En aras a la transparencia, la SAREB elaborará semestralmente un Informe de Actividad y, con carácter anual, un Informe independiente de Cumplimiento.

—La SAREB, con el fin de facilitar el proceso de desinversión, podrá transferir sus activos a fondos especiales «FAB» (Fondos de Activos Bancarios), cuya regulación, dadas sus especialidades, contempla la propia norma.

Entrada en vigor: 17 de noviembre de 2012.



11. Real Decreto-Ley 27/2012, de 15 de noviembre, de medidas urgentes para reforzar la protección de los deudores hipotecarios—B.O.E. de 16 de noviembre de 2012—. Convalidado por el Congreso de los Diputados mediante resolución de fecha 29 de noviembre de 2012, publicada en el B.O.E. de 8 de diciembre de dicho año.

El drama social de los desahucios en España es el origen de esta norma, a través de la cual se pretende suspender de forma inmediata, y por un plazo de dos años, los lanzamientos acordados en sede judicial o

extrajudicial que afecten a personas en situación de especial riesgo de exclusión social, que cumplan determinados requisitos. En definitiva, no se trata de detener el procedimiento de ejecución hipotecaria, pero sí de paralizar, de forma excepcional y temporal, el desalojo efectivo del deudor y su familia de la vivienda ejecutada. Y ello resultará aplicable a todos los procesos judiciales o extrajudiciales de ejecución hipotecaria, incluso los ya iniciados, siempre y cuando aún no se hubiese ejecutado el lanzamiento.

Para poder acogerse a este beneficio, se deberán reunir una serie de requisitos:

—Pertener a un colectivo de especial vulnerabilidad, entendiéndose por tal:

- Familias numerosas.
- Familias monoparentales con dos hijos a cargo.
- Familias con un menor de 3 años o algún miembro discapacitado o dependiente.
- Víctimas de violencia de género.
- Familias en las que el deudor hipotecario se encuentre en situación de desempleo y haya agotado las prestaciones sociales.

—Cumplir una serie de requisitos económicos:

- Que los ingresos de la familia no superen el límite de tres veces del IPREM (Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples).
- Que la cuota hipotecaria resulte superior al 50 por ciento de los ingresos netos que perciba el conjunto de los miembros de la unidad familiar.
- Que, en los cuatro años anteriores al momento de la solicitud, la unidad familiar haya sufrido una alteración significativa de sus circunstancias económicas, en términos de esfuerzo de acceso a la vivienda (se dará esta circunstancia cuando el esfuerzo que represente la carga hipotecaria sobre la renta familiar se haya multiplicado por al menos 1,5).
- Que se trate de un préstamo o crédito garantizado con hipoteca que recaiga sobre la única vivienda propiedad del deudor y concedido para la adquisición de la misma.

Finalmente, esta norma contiene un mandato al Gobierno para que adopte las medidas necesarias que permitan la creación de un fondo social de viviendas, propiedad de las entidades de crédito, para familias

desahuciadas en riesgo de exclusión social, que puedan acceder a las mismas a través de un alquiler social acorde a su capacidad económica.

Entrada en vigor: 17 de noviembre de 2012.

12. Ley 10/2012, de 20 de noviembre, por la que se regulan determinadas tasas en el ámbito de la Administración de Justicia y del Instituto Nacional de Toxicología y ciencias Forenses—B.O.E. de 21 de noviembre de 2012—.

La mencionada Ley viene a establecer un sistema de tasas estatales para todos los órdenes jurisdiccionales, a excepción del penal.

Dichas tasas deberán ser abonadas a la realización de los siguientes actos procesales:

—La interposición de una demanda en toda clase de procedimientos declarativos y de ejecución de títulos ejecutivos extrajudiciales en el orden jurisdiccional civil, la formulación de reconvencción y la petición inicial del proceso monitorio y del proceso monitorio europeo.

—La solicitud de concurso necesario y la demanda incidental en procesos concursales.

—La interposición de la demanda en el orden jurisdiccional contencioso-administrativo.

—La interposición del recurso extraordinario por infracción procesal en el ámbito civil.

—La interposición de recursos de apelación contra sentencias y de casación en el orden civil y contencioso-administrativo.

—La interposición de recursos de suplicación y casación en el orden social.

—La oposición a la ejecución de títulos judiciales.

La tasa deberá ser abonada por el sujeto que realice los actos procesales anteriormente mencionados, si bien con determinadas excepciones ya sean debidas a hechos objetivos (como que se trate de determinados procesos: capacidad, filiación y menores, solicitud de concurso voluntario...) o subjetivos (gozar del derecho a asistencia jurídica gratuita, las Administraciones Públicas, o, por ejemplo, en el orden social, donde existe una exención del 60 por ciento en la cuantía de la tasa

por la interposición de recursos de casación o suplicación de trabajadores por cuenta ajena o autónomos).

La cuantía de la tasa viene establecida por dos variables:

—Un importe fijo, en función de la naturaleza del procedimiento y del orden jurisdiccional en el que nos encontremos, que puede oscilar entre los 100 euros para un proceso monitorio en el orden jurisdiccional civil a los 1.200 euros en un recurso de casación en el referido orden jurisdiccional.

—Y un importe variable, dependiente de la cuantía del procedimiento o recurso (en caso de no existir cuantía o no poder determinarse la misma, ésta se fija a efectos de la tasa en 18.000 euros), al que se le aplicará un porcentaje en función de una escala (del 0,5 por ciento y 0,25 por ciento), con un máximo de 10.000 euros.

La tasa deberá hacerse efectiva a través del correspondiente modelo oficial, correspondiendo al Secretario Judicial el deber de comprobar el pago de la misma antes de dar trámite al hecho procesal sujeto a tasa. Los modelos oficiales se aprobaron mediante Orden HAP 2.662/2012, de 13 de diciembre, publicada en el B.O.E. de 15 de diciembre de 2012.

Para fomentar la solución extrajudicial de litigios se dispone que se devolverá el 60 por ciento de la tasa en aquellos procesos donde se produzca esta situación, evitando los costes innecesarios de la continuación del proceso. De igual forma, con objeto de incentivar los medios telemáticos en las relaciones con la Administración de Justicia, se establece una bonificación del 10 por ciento sobre la tasa si se utilizan este tipo de medios para la presentación de los escritos judiciales objeto de tasa.

Entrada en vigor: 22 de noviembre de 2012, si bien su efectiva aplicación se produjo el 17 de diciembre de 2012, tras la entrada en vigor de la Orden donde se establecieron los modelos oficiales de las tasas.

13. Real Decreto-Ley 28/2012, de 30 de noviembre, de consolidación y Garantía del Sistema de la Seguridad Social —B.O.E. de 1 de diciembre de 2012—. Convalidado por el Congreso de los Diputados mediante resolución de fecha 13 de diciembre de 2012, publicada en el B.O.E. de 20 de diciembre de dicho año.

Arguyendo el déficit de la Seguridad Social y la necesidad de hacer frente a los pagos comprometidos, se procede a establecer unas condiciones excepcionales respecto al Fondo de Reserva de la Seguridad Social para los ejercicios 2012, 2013 y 2014, de forma que se anula la limitación del 3% de disposición sobre el mismo. El límite máximo para dichos tres años será el equivalente al importe del déficit por operaciones no financieras que pongan de manifiesto las previsiones de liquidación de los presupuestos de las entidades gestoras y servicios comunes de la Seguridad Social.

En cuanto a las pensiones, se acuerda, por un lado, no actualizar conforme al Índice de Precios al Consumo las correspondientes al ejercicio 2012, y por otro, proceder a la revalorización, en un 1% de las pensiones para el 2013, más un 1% adicional para aquellas pensiones que no superen los 1.000 euros mensuales o los 14.000 euros en cómputo anual.

Entrada en vigor: 2 de diciembre de 2012.

14. Circular 7/2012, de 30 de noviembre, del Banco de España, a entidades de crédito, sobre requerimientos mínimos de capital principal—B.O.E. de 11 de diciembre de 2012—.

Su objetivo es desarrollar los aspectos técnicos necesarios en relación con ciertas modificaciones introducidas por la Ley 9/2012, de 14 de noviembre, de reestructuración y resolución de entidades de crédito, anteriormente mencionada. En particular, en los referente al establecimiento de un requisito único de capital principal para las entidades de crédito del 9%, así como en lo concerniente a la modificación operada en la definición de “capital principal” para su adaptación al término usado por la Autoridad Bancaria Europea.

Entrada en vigor: 11 de diciembre de 2012.

15. Ley 12/2012, de 26 de diciembre, de medidas urgentes de liberalización del comercio y determinados servicios—B.O.E. de 27 de diciembre de 2012—.

Esta norma contempla una serie de medidas encaminadas, básicamente, a reducir las cargas administrativas de puesta en marcha de comercios minoristas. Dado que las mismas ya fueron analizadas en el número 7 de esta revista digital al referirnos al Real Decreto-Ley 19/2012, de 25 de mayo, del que trae causa, y en la medida en que las modificaciones en sede parlamentaria no afectan al grueso de lo allí contenido,

nos remitimos a lo ya expuesto para evitar reproducciones innecesarias.

Entrada en vigor: 28 de diciembre de 2012.

16. Ley 13/2012, de 26 de diciembre, de lucha contra el empleo irregular y el fraude en la Seguridad Social—B.O.E. de 27 de diciembre de 2012—.

La presente Ley da cumplimiento a uno de los objetivos marcados en el Plan de Lucha contra el Empleo Irregular y el Fraude en la Seguridad Social para el período 2012-2013 aprobado por el Consejo de Ministros del 27 de abril del 2012.

En este sentido, a través de la misma se consagran una serie de medidas que, como su propio título indica, pretenden reducir el empleo irregular, con el fraude a la Seguridad Social que ello conlleva. Entre las medidas contempladas se incluyen desde la dotación de más medios a la Inspección de Trabajo y Seguridad Social para poder realizar las oportunas comprobaciones (ej. Acceso al Índice Único Notarial), hasta determinadas modificaciones legales en materia de exigencia de responsabilidad (ej. Se aumenta de 1 a 3 años la posible exigencia de responsabilidad solidaria al empresario principal en caso de subcontratación), pasando por cambios en materia de infracciones y sanciones, tanto respecto al aumento de sanciones como a la tipificación de nuevos supuestos o a la aclaración de algunos ya existentes.

Entrada en vigor: 28 de diciembre de 2012.

17. Ley Orgánica 7/2012, de 27 de diciembre, por la que se modifica la Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal en materia de lucha contra el fraude fiscal y en la Seguridad Social—B.O.E. de 28 de diciembre de 2012—.

Con el mismo objetivo de lucha contra el empleo irregular y el fraude en la Seguridad Social señalado en la norma anterior, esta Ley pretende reforzar los mecanismos de protección a este respecto pero en lo que concierne al ámbito penal. Las principales modificaciones acometidas por esta norma se resumen como sigue:

—En sede de fomento de la transparencia de la actividad de la administración, se incluyen por primera vez dentro del régimen general de responsabilidad penal de las personas jurídicas a los partidos políticos y sindicatos. Igualmente, se tipifican específicamente las conductas de

ocultación, simulación y falseamiento de las cuentas públicas.

—Por lo que respecta a los delitos contra la Hacienda Pública, varias son los cambios legales operados, destacando los siguientes:

- Se tipifican específicamente fraudes de especial gravedad cuantía defraudada superior a los 600.000 euros) o de especial complejidad en su persecución (cometidos por tramas organizadas, entre otros), elevándose la pena de prisión hasta un máximo de 6 años.
- Se incorpora la posibilidad de continuar con el proceso administrativo de cobro de la deuda tributaria a pesar de la existencia de un proceso penal al respecto.
- Se establecen mecanismos para atenuar las penas de los defraudadores que satisfagan de forma íntegra, durante el proceso penal, sus deudas tributarias o contribuyan con su colaboración en la investigación judicial.

—En materia de delitos contra la Seguridad Social.

- Se reduce la cuota, a 50.000 euros, del tipo básico a partir del cual se considera que la infracción es delito.
- Se introduce in nuevo tipo agravado para la persecución de conductas especialmente graves por la cuantía eludida o por sus especiales circunstancias, como es el caso de la utilización de entramados societarios para la ocultación del titular real con objeto de defraudar a la Seguridad Social.
- Se incluye un tipo específico para la penalización de las defraudaciones en materia de prestaciones de la Seguridad Social.

—Finalmente, en lo atinente a los delitos contra los trabajadores, se modifica en texto legal para permitir una menor impunidad de aquellos empresarios que incumplen de forma flagrante y notoria la normativa laboral con conductas no sólo reprochables respecto a sus empleados sino también en relación a sus competidores, generando una posible competencia desleal.

Entrada en vigor: 17 de enero de 2013.

18. Ley Orgánica 8/2012, de 27 de diciembre, de medidas de eficiencia presupuestaria en la Administración de Justicia, por la que se modifica la

Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial—B.O.E. de 28 de diciembre de 2012—.

El principal objetivo perseguido en esta reforma es la reforma, en aras al menor coste presupuestario, del sistema de cobertura de ausencias, vacantes y medidas de refuerzo en los órganos jurisdiccionales, ya sean unipersonales o pluripersonales. Por ello, se convierte en excepcional la actual figura del juez sustituto, dando prioridad a la realización de estas funciones por otros miembros de la carrera judicial bien de forma voluntaria o nombrados por los órganos judiciales en atención a especiales turnos y listas establecidas. Igualmente, se posibilitan otras formas para cubrir dichos supuestos, como es la potenciación del Juez de adscripción territorial o los jueces en prácticas y a la espera de destino.

Entrada en vigor: 29 de diciembre de 2013.

19. Ley 15/2012, de 27 de diciembre, de medidas fiscales para la sostenibilidad energética—B.O.E. de 28 de diciembre de 2012—.

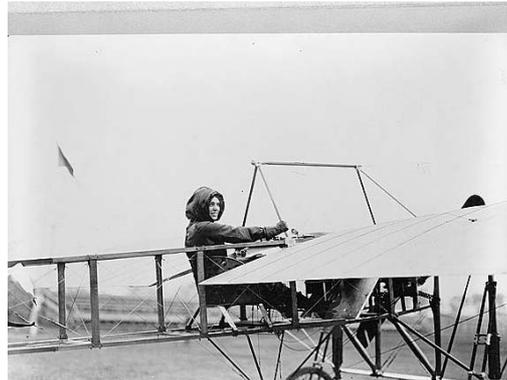
Con el fin, según enmarca la propia exposición de motivos de este texto, de promover el uso más eficiente y respetuoso del medio ambiente, se modifican determinados tipos impositivos en relación con el gas natural y el carbón, suprimiéndose igualmente ciertas excepciones, se crea un canon por la utilización de aguas continentales para la producción de energía eléctrica, y se introducen tres nuevas figuras impositivas:

—El Impuesto sobre el Valor de la Producción de Energía Eléctrica.

—El Impuesto sobre la Producción de Combustible Nuclear Gastado y Residuos Radiactivos Resultantes de la Generación de Energía Nucleoeléctrica.

—El Impuesto sobre el Almacenamiento de Combustible Nuclear Gastado y Residuos Radiactivos en Instalaciones Centralizadas.

Entrada en vigor: 1 de enero de 2013.



20. Ley 16/2012, de 27 de diciembre, por la que se adoptan diversas medidas tributarias dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y al impulso de la actividad económica—B.O.E. de 28 de diciembre de 2012—.

Atendiendo al objetivo en la misma Ley señalado de continuar en la senda del control del déficit público en aras a fomentar la recuperación económica, se adoptan distintas medidas de importante calado, que pueden resumirse como sigue:

—Modificaciones en materia del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

- Se suprime la deducción por inversión en vivienda habitual a partir del 1 de enero de 2013, sin perjuicio de la existencia de un régimen fiscal transitorio para quienes venían aplicando dicha deducción con anterioridad.
- Se sujetan a tributación determinados premios de sorteos y loterías, anteriormente exentos, y en la parte que exceda de 2.500 euros, si bien a un tipo reducido del 20 por ciento, lo cual se extiende al ámbito del Impuesto sobre la Renta de los No Residentes.
- Las ganancias y pérdidas patrimoniales de realización inferior a un año pasan a tributar en la Base Imponible General, al tipo que le corresponda al contribuyente (anteriormente se incluían en la Base Imponible del Ahorro).
- Se modifica la tributación de las viviendas en alquiler para los trabajadores, cuando éstas se pongan a disposición de la empresa pero no sean de su titularidad. En tales supuestos, se contabilizará la vivienda como pago en especie por el coste del alquiler que abone realmente la empresa.
- Prórroga, durante el ejercicio 2013, de las deducciones por gastos en iniciativas para fomentar el uso de los empleados de las nuevas

tecnologías, así como de la reducción del 20% por mantenimiento o creación de empleo.

- Aumento de la tributación de las indemnizaciones u otras retribuciones de cuantía elevada derivadas de la extinción de relaciones mercantiles o laborales. Así, cuando el rendimiento sea superior a 300.000 euros, pero menor a 1.000.000 de euros, se minorará la reducción del 40% para el supuesto de que dichas indemnizaciones o retribuciones se hubiesen generado en un periodo superior a dos años o se hubieran obtenido de forma notoriamente irregular en el tiempo, si bien de forma modulable en función de la cuantía; y, a partir de 1.000.000 de euros, desaparecerá la referida reducción.

—Cambios en sede de Impuesto sobre Sociedades.

- Prórroga, durante el ejercicio 2013, de las deducciones por gastos en iniciativas para fomentar el uso de los empleados de las nuevas tecnologías, así como de la reducción por mantenimiento o creación de puestos de trabajo (esto último aplicable también a los contribuyentes en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas que realicen actividades económicas).
- Limitación a la amortización fiscalmente deducible de los gastos de las grandes empresas, temporalmente limitada a los ejercicios 2013 y 2014.
- Con el objetivo de potenciar el mercado de viviendas en alquiler, se flexibilizan los requisitos para la aplicación del régimen especial de arrendamiento de viviendas.
- Variaciones en el régimen fiscal de los contratos de arrendamiento financiero, a través de la amortización anticipada de determinados activos.
- Cambios en la tributación de las indemnizaciones u otras retribuciones de cuantía elevada derivadas de la extinción de relaciones mercantiles o laborales, que dejarán de considerarse gasto deducible para la empresa que las abone en caso de superar el millón de euros.
- Se incorpora la posibilidad de actualización de balances, la cual se amplía a los contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas que realicen actividades económicas así como a los No Residentes que realicen actividades económicas en territorio español.

—Prórroga, durante el ejercicio 2013, del Impuesto sobre el Patrimonio.

—Modificaciones, en su mayor parte técnicas en el Impuesto sobre el Valor Añadido.

—En el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, en su modalidad de actos jurídicos documentados sujetos a tributación, se eliminan de la misma las anotaciones preventivas de embargo solicitadas de oficio por la Administración competente para ello.

—Por lo que se refiere al Impuesto sobre Bienes Inmuebles, se sujetan a tributación los inmuebles integrantes del Patrimonio Histórico sobre los que se realicen actividades económicas, si bien con la posibilidad de que las Comunidades Autónomas bonifiquen a este tipo de inmuebles.

—Adopción de ciertas medidas en materia de catastro inmobiliario, como son la flexibilización en la actualización de los valores catastrales (mediante las Leyes de Presupuestos Generales del Estado) o el establecimiento de un nuevo procedimiento de regulación catastral.

—Creación, con efectos a partir del 1 de enero de 2013, del Impuesto sobre los Depósitos de las Entidades de Crédito, si bien con un tipo de gravamen del 0%.

—Flexibilización del régimen de las SOCIMI (Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario), para fomentar su utilización.

—Aumento del Impuestos Especiales aplicables a los cigarrillos, cigarrillos y picadura de liar.

Entrada en vigor: 29 de diciembre de 2012.

21. Ley 17/2012, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2013—B.O.E. de 28 de diciembre de 2012—.

Los Presupuestos Generales del Estado (PGE) para el año 2013 abundan en la senda de la contención del gasto público dentro de un contexto de consolidación fiscal, fijando un objetivo de déficit para el conjunto de las Administraciones Públicas del 4,5 por ciento del Producto Interior Bruto, de los cuales el 3,8 por ciento le correspondería al Estado y el 0,7 por ciento a las Comunidades Autónomas. Por su parte, las

Corporaciones Locales y la Seguridad Social deberán cerrar el ejercicio con déficit cero. En cuanto al objetivo de deuda pública de la Administración General del Estado, éste se sitúa en el 66 por ciento del Producto Interior Bruto. El límite de gasto no financiero del Estado queda fijado en 126.792.000 miles de euros.

En cuanto a las principales medidas tributarias contenidas en la norma base para el nuevo ejercicio 2013, resaltar las siguientes:

—En materia del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

- Actualización, en un 1 por ciento, de los coeficientes correctores del valor de adquisición para transmisiones de bienes inmuebles no afectos a actividades económicas.
- Regulación de la compensación por pérdida de los beneficios fiscales en el caso de rendimientos del capital mobiliario generados en un período superior a dos años.

—En lo que respecta al Impuesto sobre Sociedades:

- Actualización, en un 1 por ciento, de los coeficientes aplicables a los activos inmobiliarios en caso de transmisión.
- Regulación de la forma de determinar los pagos fraccionados del Impuesto durante el ejercicio 2013.

—Introducción de modificaciones técnicas en el Impuesto sobre el Valor Añadido.

—El gas licuado de petróleo destinado a usos distintos de los de carburante deja de tributar a tipo impositivo cero en el Impuesto sobre Hidrocarburos.

—Se actualiza al 1 por ciento, en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, la escala que grava la rehabilitación y transmisión de Títulos Nobiliarios y de Grandezas.

—Actualización, con carácter general, al 1 por ciento, de las tasas de cuantía fija de la Hacienda estatal.

—Finalmente, se fijan determinados indicadores públicos como son:

- Interés legal del dinero: se mantiene en el 4 por ciento hasta el 31 de diciembre de 2013.
- Interés de demora: se mantiene en el 5 por ciento hasta el 31 de diciembre de 2013.
- Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples (IMPREM): diario de 17,75 euros, mensual de 532,51 euros y anual de 6.390,13 euros.



22. Real Decreto 1.698/2012, de 21 de diciembre, por el que se modifica la normativa vigente en materia de folleto y de requisitos de transparencia exigibles a las emisiones de valores por la transposición de la Directiva 2010/73/UE —B.O.E. de 31 de diciembre de 2012—.

Como su propio título indica, esta norma tiene como objetivo trasladar al ordenamiento jurídico español los nuevos requisitos en materia de emisiones de valores, especialmente por lo que se refiere al folleto y resumen del mismo, ya estandarizado a nivel de la Unión Europea, así como a otras materias en relación con las referidas emisiones: supuestos de exigencia de responsabilidad civil, límites para la publicación de resúmenes del folleto, etc.

Entrada en vigor: 1 de enero de 2013.

23. Real Decreto-Ley 29/2012, de 28 de diciembre, de mejora de gestión y protección social en el Sistema Especial para Empleados del Hogar y otras medidas de carácter económico y social—B.O.E. de 31 de diciembre de 2012—. Pendiente de convalidación por el Congreso de los Diputados a fecha 1 de enero de 2013.

En primer lugar, la norma introduce variaciones en sede de Empleados del Hogar, básicamente consistentes en el establecimiento de una nueva escala de cotización, más simplificada, para el ejercicio 2013, así como la introducción de la posibilidad de que sea el propio empleado del hogar el que asuma las responsabilidades

para con la Seguridad Social, siempre y cuando el tiempo por el que preste sus servicios sea inferior a 60 horas por hogar familiar y así lo hayan acordado ambas partes.

En materia de pensiones, se produce un incremento de las mismas para el ejercicio 2013 del 1 por ciento, si bien este aumento será del 2 por ciento para pensiones que no excedan de 1.000 euros mensuales o 14.000 euros anuales.

De otro lado, se suspenden por un plazo de 3 meses las jubilaciones anticipadas y parciales que resultarían aplicables en virtud de la Ley 27/2011, de 1 de agosto, actualización y modernización del Sistema de Seguridad Social.

En cuarto lugar, se modifican ciertos requisitos en materia de pensiones de orfandad, en las cuales se eleva el límite de edad del beneficiario de los 18 a los 21 años, o inclusive hasta los 25 años en caso de falta de ingresos o de que éstos resulten inferiores al Salario Mínimo Interprofesional.

Finalmente, se introducen algunas medidas económicas en el sector energético, como la posible titulización de los derechos de cobro por parte de las compañías eléctricas de los desajustes temporales de liquidaciones del sistema eléctrico correspondientes al ejercicio 2012.

Entrada en vigor: 1 de enero de 2013.

24. Real Decreto 1.716/2012, de 28 de diciembre, de desarrollo de las disposiciones establecidas, en materia de prestaciones, por la Ley 27/2011, de 1 de agosto, sobre actualización, adecuación y modernización del sistema de la Seguridad Social—B.O.E. de 31 de diciembre de 2012—.

Este Real Decreto introduce modificaciones en materia de pensiones, especialmente por lo que se refiere a su cálculo. Así, se fija en términos de años y meses la edad ordinaria de jubilación durante un período transitorio que se extiende hasta el año 2027, mientras que, por su parte, la jubilación anticipada, se medirá por trimestres.

Finalmente, se introduce una fórmula para, a partir del 1 de enero de 2013, que el acceso a las pensiones de la Seguridad Social así como para determinar el importe de las mismas, se realice computándose todos los plazos por días.

Entrada en vigor: 1 de enero de 2013.

25. Real Decreto 1.717/2012, de 28 de diciembre, por el que se fija el Salario Mínimo Interprofesional para 2013—B.O.E. de 31 de diciembre de 2012—.

El Salario Mínimo Interprofesional para el ejercicio 2013 se establece en 21,55 euros/día o 645,30 euros/mes.

Entrada en vigor: 1 de enero de 2013.

Como viene siendo habitual, finalmente se reseñan las dos principales modificaciones legales aprobadas en el marco de la Comunidad Autónoma andaluza durante el pasado cuarto trimestre del año 2012.

—**Reforma del Reglamento del Parlamento de Andalucía** (Boletín Oficial de la Junta de Andalucía —B.O.J.A. —de fecha 30 de octubre de 2012 y B.O.E. de 13 de octubre de 2012). A través de la misma se refuerza el mecanismo de la iniciativa legislativa popular, permitiendo la presencia y un mayor papel a la hora de la defensa de la misma por un representante de los promotores de ésta.

—**Ley 15/2012, de 26 de diciembre, del Presupuesto de la Comunidad Autónoma de Andalucía para el año 2013** (B.O.J.A. de fecha 31 de diciembre de 2012). En esta norma, además de contener una serie de previsiones con objeto de contener los gastos de personal y funcionamiento de la Administración Pública Andaluza, se incluyen algunas modificaciones fiscales tales como las que a continuación se enumeran, con objeto de cumplir con el objetivo de déficit marcado del 0,7 por ciento del Producto Interior Bruto.

- El aumento de las tasas de cuantía fija en un 1,6 por ciento respecto a la cantidad exigible para el pasado año 2012, así como de otras como las tasas portuarias o las relativas a la expedición de títulos académicos y profesionales.
- La reducción, a 5 céntimos de euro, para el ejercicio 2013, del tipo impositivo del Impuesto sobre las Bolsas de Plástico de un Solo Uso en Andalucía.
- Ciertos cambios aclarativos en materia del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en las competencias atribuidas a la Comunidad Autónoma Andaluza, respecto a la deducción por ayuda doméstica y por gastos de defensa jurídica de la relación laboral.

El índice del miedo

Robert Harris

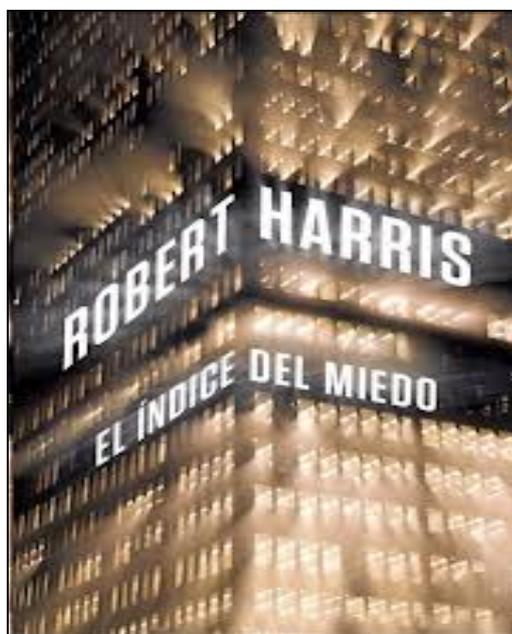
Grijalbo, Barcelona, 2012, 334 páginas

José M. Domínguez Martínez

Si hay algo que ha escapado a los efectos devastadores de la crisis económica que desde hace años azota una buena parte de las economías desarrolladas, es la producción editorial de obras relacionadas con la crisis financiera internacional. La proliferación de estudios, artículos, ensayos, admoniciones, explicaciones, recetarios, testimonios y análisis de todo tipo ha seguido tal ritmo que resulta verdaderamente imposible, no ya asimilarlos, sino simplemente pretender dar cuenta de un repertorio tan amplio, diversificado y heterogéneo. Como no podía ser de otra manera, la ola de la crisis financiera también ha irrumpido en el terreno de la literatura de ficción, aunque uno no puede estar completamente seguro, a tenor de algunos episodios observados, antes y después de desencadenarse el torbellino, de si es necesario recurrir a la ficción para emular una realidad a la que, más que en otras ocasiones, aquella tiene dificultades para superar.

No obstante, la entrada en escena de un autor de la talla y del éxito de Robert Harris, al que en su día tomamos como referencia para reflexionar, en un breve artículo¹, en torno a la calidad de los *best sellers*, constituye a todas luces un gran aliciente para los amantes de *thrillers* literarios que deseen incorporar el ingrediente de los entresijos de los intrincados mercados financieros. La conjunción de todos los elementos antedichos, a los que se añade un título escalofriante, hacen despertar las mejores expectativas cuando uno se dispone a sumergirse en la lectura de "*El índice del miedo*". Para quien suscribe estas líneas, el hallazgo de la última obra de Harris representaba una irresistible tentación para abandonar otra lectura en curso, la de una novela de un afamado escritor global, a quien, pese a sus extraordinarios registros de ventas, sigue considerando algo falto de tensión narrativa. La disyuntiva no era así demasiado complicada, lo que sí

sucedió ante la publicación de una nueva entrega de John Connolly, que ha alcanzado altas cotas de popularidad precisamente haciendo alarde de una tensión casi ininterrumpida, aderezada con excesivos aportes sobrenaturales, en el desarrollo de las historias protagonizadas por el detective con el mismo nombre que un icono del jazz.



El comienzo de la obra de Harris no puede ser más intrigante. Alexander Hoffman, un magnate financiero, físico de profesión, presidente de una exitosa compañía de inversiones radicada en Ginebra (ciudad a la que, en la entrevista más abajo mencionada, Harris califica como «paraíso fiscal»), recibe anónimamente un ejemplar de la primera edición de una obra de Darwin, «*La expresión de las emociones en los animales y en el hombre*». Tras sucesivos descartes e indagaciones, las evidencias apuntan a que fue a través de su propia dirección de correo electrónico cómo se hizo el pedido a una librería holandesa. A partir de ahí arrancará una secuencia imparable de sobresaltos para el genial inventor de un algoritmo capaz de extraer y aprovechar óptimamente la información de los mercados financieros, y adoptar, de la manera más aséptica posible y con un completo

¹ «Robert Harris y la calidad del 'best seller'», en *Caleidoscopio en blanco y negro*, Manca Editorial, Málaga, 2010, págs. 348-350.

distanciamiento de las repercusiones para otros operadores, las decisiones más acertadas y rentables. Pero eso será sólo el preámbulo de mayores acontecimientos, como el ataque que sufre por un asaltante desconocido, que al parecer ha accedido a su inexpugnable mansión con conocimiento de los códigos del sistema de seguridad.

La revisión médica de las lesiones causadas, la investigación policial y otros hechos inexplicables en su entorno familiar se convierten en un obstáculo para la adecuada atención de un selecto grupo de potentes inversores internacionales dispuestos a confiar ingentes sumas de dinero al fondo de inversión de la compañía, en la que abundan los *quants*, los analistas cuantitativos dedicados al mundo de las finanzas procedentes del campo de la física teórica. Harris, quien, según reconoce, ha recibido cualificados asesoramientos, reproduce el frenético mundo de los *traders*, pendientes de cuanto acontece en las pantallas de los terminales de información financiera mundial; también, ilustra cómo se desarrollan reuniones del máximo nivel para adoptar decisiones cruciales ante desarrollos no previstos en las operaciones dictadas por la inteligencia programada que ponen en entredicho la posición de solvencia y liquidez de la corporación. Desde los sucesos descritos, el CEO y auténtico cerebro de esta se ve sometido a unos condicionantes extremos que le impiden centrarse en la conducción de la gestión empresarial. Pese a la compleja situación creada y al estallido de perturbaciones en los mercados, el algoritmo se muestra imbatible y, aun a costa de destrozar la cotización de los valores seleccionados, no deja de engordar la cuenta de resultados.

La crisis se abre también en el frente familiar, cuando la mujer de Hoffmann, artista experimental en el uso de nuevas técnicas de reproducción, intuye que ha sido él, a pesar de negarlo, quien se ha encargado de adquirir la totalidad de los cuadros integrantes de su exposición el mismo día de la inauguración. Circunstancialmente, un antiguo colega del físico le menciona algunas circunstancias confusas que le llevaron a abandonar su puesto en el CERN, donde participaba en un avanzado proyecto de investigación.

La narración acelera su ritmo y su intensidad cuando Hoffman se lanza en persecución del hombre que le atacó en su residencia, dejando atrás los elegantes bulevares de la ciudad suiza, para adentrarse en zonas marginales y en sórdidos hoteles, siguiendo la senda marcada en los mensajes que recibe en su teléfono móvil. Todas las piezas están ya en movimiento y, al igual que una burbuja financiera, no hay fuerzas capaces de

frenarlas, hasta que se produce el inevitable estallido final.

Entretanto, los lectores tienen la oportunidad de toparse con la compleja jerga de los mercados financieros y de percibir cómo se gestan las crisis, en paralelo con la trama de la intriga. La obra de Harris combina ambos componentes, pero también, de forma destacada, la vertiente psicológica, tomando como eje numerosas citas, al inicio de cada capítulo, de la mencionada obra del autor de «*El origen de las especies*». Es quizás ahí, en la exposición de las reacciones humanas ante lo desconocido, en la reflexión acerca de las raíces del miedo, que puede jugar un papel tan determinante en la evolución de los mercados financieros, donde se cimenta uno de los puntos fuertes de la novela de Harris, que, pese a los avales literarios que le preceden, no cumple con las expectativas que, precisamente por tales antecedentes, surgen legítimamente. De manera especial, el texto constituye una oportunidad perdida para haber hecho una más atinada labor de pedagogía financiera, poniendo al alcance de un lector generalista una explicación más divulgativa del funcionamiento de los mercados, lo que, en algunos pasajes, sólo queda reservado para los especialistas. Bastante más aleccionador resulta en este sentido el texto de la entrevista al autor («*Detrás del índice del miedo*»), editada como un opúsculo y distribuida junto con el libro objeto de esta reseña.

Por su parte, la intriga, aunque interesante, presenta notables debilidades, al dejar al lector huérfano de una exégesis exenta de cabos sueltos. Igualmente, las inquietantes alusiones a la autonomía de la inteligencia artificial merecerían tal vez un enfoque algo más pausado. En fin, el libro concita un conjunto de elementos sumamente prometedores, como el misterio, la génesis del miedo, la operatoria de los mercados financieros, las vías de enriquecimiento fácil, la codicia inversora, el desdoblamiento y los trastornos de la personalidad, los riesgos de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, la utilización de nuevas técnicas artísticas, las dificultades del gobierno corporativo, la psicología de los inversores, o las ventajas y los inconvenientes de la inteligencia artificial.

No puede decirse, en modo alguno, que se trate de una obra fallida, pero tal vez sí un tanto ineficiente, en el sentido de que no se han aprovechado plenamente todos los recursos disponibles, máxime cuando el mezclador está dotado de unas habilidades constatadas y reconocidas. Ciertamente, no estamos ante una obra rayana en la frontera de la eficiencia, que podía haber quedado más cerca a tenor de los mimbres existentes. Pero ello no significa, en absoluto, que no sea eficaz en la

transmisión de la precariedad de los equilibrios en los que se sustentan las operaciones financieras impulsadas por un exclusivo afán lucrativo, como tampoco en su advertencia de los riesgos inherentes a los desarrollos de la inteligencia artificial. El sello de Robert Harris sigue siendo, al fin y al cabo, un sello solvente, especialmente ante un panorama editorial desbocado donde da verdaderamente miedo involucrarse sin contar con unos avales mínimos.

Dos conceptos de libertad y otros escritos

Isaiah Berlin

Filosofía. Alianza Editorial, Madrid, 2005, 160 páginas

José María López Jiménez

1. Introducción

Se atribuye a Heráclito la máxima de que «todo fluye», lo que viene a propósito de la relectura de «Dos conceptos de libertad», que, aunque escrita en plena Guerra Fría para exponer las visiones antagónicas de los modelos erigidos en torno a los Estados Unidos de América, como paladín de las democracias liberales, más o menos socialdemócratas, y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), como centro de gravedad de los postulados marxistas-estalinistas y de las economías planificadas, no deja de conservar una enorme actualidad.

Es más, casi nos atrevemos a afirmar que «Dos conceptos de libertad» es una obra eterna, cuyas reflexiones no encuentran limitación temporal y geográfica. Todo fluye, sí, pero los argumentos de Berlin permanecen.

Berlin, al igual que Hayek, vivió lo suficiente como para contemplar el derrumbe del Muro de Berlín y el principio del fin del comunismo, tal y como este fue entendido, en esencia, desde 1917.

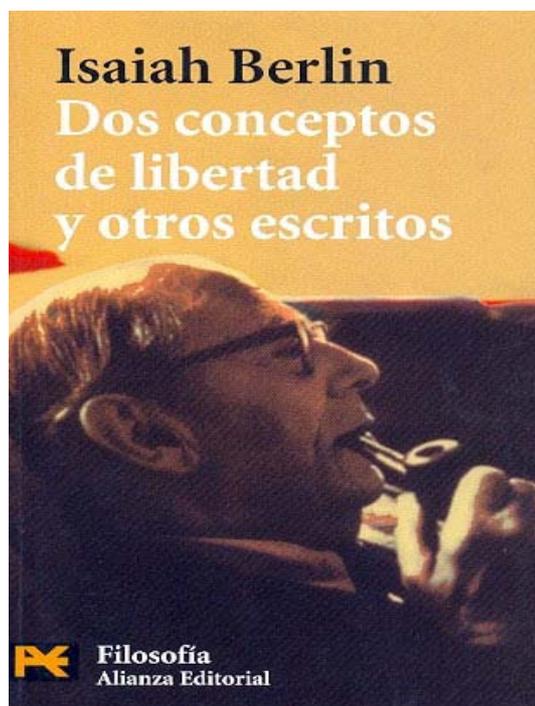
Sin embargo, ello no implica que la obra que ahora analizamos haya perdido vigencia, pues los enemigos de la libertad pueden reaparecer camuflados bajo los más variados ropajes, como veremos más adelante.

Antes de continuar hay que aclarar que «Dos conceptos de libertad», la obra más conocida de Berlin, no es un ensayo, ni siquiera un artículo doctrinal, sino la conferencia que impartió al tomar posesión de su cátedra de Teoría Social y Política de la Universidad de Oxford, en 1958. No siempre se puede anticipar por qué camino llegará el éxito o la inspiración de los pensadores.

Berlin nació en el seno de una familia judía en Riga, entonces parte de Rusia, en 1909. Como consecuencia de la Revolución de Octubre de 1917, emigró a Inglaterra en 1921, país cuya cultura asumió íntegramente y del

que finalmente se convirtió en ciudadano. Por la época que le tocó vivir no solo conoció de cerca las convulsiones de su Rusia natal, sino también las provocadas por el nazismo, por lo que se pudo formar una idea bastante cabal de los que fueron los dos grandes regímenes totalitarios del siglo XX. Sin duda, como es evidente, la experiencia personal de Berlin influyó decisivamente en los argumentos de su obra en general, y de «Dos conceptos de libertad» en particular.

La obra está escrita, como decíamos, con la Guerra Fría como telón de fondo, pero nos parece que es atemporal y que no ha perdido ni perderá vigencia, pues como Berlin expone abiertamente, la naturaleza humana, afortunadamente, no queda cristalizada en un momento social e histórico determinado, sino que se reconfigura a cada momento, y con ella el concepto de lo que es la libertad.



El punto de arranque de las reflexiones de Berlin es la fortaleza, que puede ser incluso destructiva, de las ideas pergeñadas por los filósofos, quienes pueden no ser siquiera conscientes del potencial poder devastador de sus ideas. En el ámbito de la acción política no pueden comprenderse los movimientos y conflictos históricos sin conocer las ideas de los grupos en liza. Por ello, es preciso delimitar los dos tipos de libertad existentes, la negativa y la positiva, y saber qué teorías se han decantado por uno y por otro.

Berlin toma partido por una forma de organización política, social y económica determinada, que se puede intuir a la vista de su trayectoria vital, como la más garante de la libertad, pero en vez de enunciar ahora cuál es preferimos comenzar con el desarrollo de sus razonamientos y dejar ese aspecto para el final de este artículo.

2. Dos conceptos de libertad

«Dos conceptos de libertad» se divide en varios apartados, por lo que seguiremos la estructura de la obra para una más clara exposición.

2.1. El concepto de libertad negativa

Estima Berlin que la libertad política es simplemente el espacio en el que un hombre puede actuar sin ser obstaculizado por otros, existiendo esta obstaculización cuando surge la interferencia deliberada de otros seres humanos dentro de un espacio en el que si ésta no se diera el individuo actuaría. Cuanto mayor sea el espacio de no interferencia, mayor será la libertad del individuo. Pero el espacio de libertad no puede ser ilimitado, pues esto comportaría una situación en la que los hombres se obstaculizarían sin límite entre sí, en la que no se podrían satisfacer las necesidades mínimas de los hombres y las libertades de los débiles serían suprimidas por los fuertes.

Por ello, liberales como Locke y J.S. Mill en Inglaterra, o Constant y Tocqueville en Francia, propugnaron que la ley debía limitar las acciones libres de los hombres, manteniendo una esfera mínima de libertad personal que no podía ser violada bajo ningún concepto.

Ahora bien, la libertad individual no es la primera necesidad de todo el mundo, pues, como es evidente, en determinados lugares y momentos parece absurdo ofrecer derechos políticos, económicos y sociales a masas de población desnudas, analfabetas o desnutridas. Berlin pone el dedo en la llaga cuando afirma, y se refiere a 1958, como hemos indicado anteriormente, que lo que atormenta a los liberales occidentales no es que la

libertad que buscan los hombres difiera en relación con sus condiciones sociales o económicas, sino que la minoría que la posee la haya conseguido explotando o, al menos, dando la espalda a la gran mayoría que no la disfruta, con el inconveniente de que aquí estaríamos sacrificando la libertad en aras de justicia, de igualdad o de solidaridad, cuando realmente cada cosa es simplemente lo que es, esto es, libertad es libertad y no igualdad, equidad o justicia¹.

Para Adam Smith la armonía social y el progreso son compatibles con el establecimiento de un amplio territorio reservado a la vida privada al que no podría acceder el Estado. Otros pensadores más reaccionarios, como Hobbes, prefieren ampliar el poder estatal y reducir el territorio privado, pero para ambas visiones hay una franja íntima, mayor o menor, que siempre se habrá de respetar y que si se rebasa llevará al despotismo.

Se han construido numerosas categorías filosóficas para, en un eterno debate, saber cuál es ese mínimo que no se puede traspasar: la ley natural, los derechos naturales, el principio de utilidad, el imperativo categórico, el contrato social, etcétera. Berlin se atreve a explicar qué hay más allá de esa línea inquebrantable, y aquí formula su concepto de libertad negativa, que consiste en estar libre de interferencia a la hora de buscar nuestro propio bien por nuestro propio camino, siendo lo individual, en suma, un freno a los abusos de la autoridad, la propaganda organizada y la mediocridad colectiva.

Berlin destaca que, a pesar de ello, en ocasiones la coacción tiene que ser aplicada para prevenir otros males mayores. Asimismo cree que la libertad no sólo florece en sociedades liberales sino también, aparentemente, en otras en las que el dogma aplasta el pensamiento, lo que, a nuestro juicio, lleva a un terreno muy inquietante: el de las sociedades en que los individuos no son conscientes de su servidumbre, o voluntariamente renuncian a su parcela de libertad a cambio de seguridad y no tener que elegir.

¹ Por ejemplo, si mi libertad depende de la miseria de otros, el sistema que promueve este hecho es injusto e inmoral, pero si reduzco mi libertad al objeto de atenuar mi vergüenza ante tal desigualdad y con ello no aumento sustantivamente la libertad de otros, se produce de manera absoluta una pérdida de libertad.

2.2. El concepto de libertad positiva

Esta acepción de la libertad se liga con el deseo del individuo de ser su propio amo y señor, de decidir por sí mismo. Será un esclavo en el caso opuesto, cuando decida un tercero por él.

Libertad negativa y libertad positiva podrían parecer dos formas diferentes de decir una misma cosa, pero Berlin muestra que ambos conceptos se desarrollaron históricamente en sentidos divergentes y entraron más adelante en conflicto directo.

Berlin distingue entre un yo racional, muestra de la naturaleza superior del individuo, y un yo irracional, vinculado con lo empírico, los deseos y las pasiones. El yo auténtico se puede concebir, yendo más allá del individuo, como una «totalidad» social de la que el individuo es un elemento o una parte: tribu, raza, iglesia, Estado, etcétera. Esta entidad colectiva se identifica entonces como el «verdadero» yo que, imponiendo su voluntad única, colectiva u orgánica sobre sus miembros recalcitrantes, realiza su propia libertad superior, es decir, la del grupo. Este razonamiento permite concluir que no es descabellado que el individuo pueda ser coaccionado en aras del interés colectivo, el de los otros, que estarían valorando cuáles son las verdaderas necesidades individuales, interpretando el sentido del latente yo racional. Este procedimiento es calificado atinadamente por Berlin como «monstruosa suplantación».

2.3. La retirada a la ciudadela interior

El ser humano está dotado de razón y voluntad, concibe fines y desea alcanzarlos, pero se pueden ver obstaculizados por múltiples circunstancias, impuestas por la naturaleza o por los hombres, de forma premeditada o involuntaria.

Pero existe un lugar intangible a las fuerzas exteriores y a la malicia humana, cuando el individuo se repliega a la ciudadela interior, a su más íntima morada.

Esta actitud de recogimiento ha sido la propia de los ascetas o quietistas, los estoicos y los sabios budistas, aunque también hay algo de ella en todo aislacionismo político, toda autarquía económica y toda forma de autonomía².

² En el ámbito económico supone la retirada a la propia economía planificada, como ocurrió en la extinta Unión Soviética o, más cerca de nosotros, en la autarquía de la primera época de la dictadura de Franco, hasta el Plan de Estabilización de 1959.

Citando a Kant, para Berlin el paternalismo es el mayor despotismo imaginable, lo cual implica un rechazo a los métodos utilitaristas de premios y castigos para mediante los mismos hacer más felices a los esclavos.

Llegados a este punto, Berlin enuncia una de las conclusiones que juzgamos de mayor importancia de su discurso: “mentir a los hombres o engañarles, es decir, usarlos como medios para fines que yo he concebido al margen de ellos, y no para los suyos propios, aunque sea en su propio beneficio es, en efecto, tratarles como infrahumanos y actuar como si sus fines fuesen menos fundamentales y sagrados que los míos”.

La escapada a la fortaleza interior del yo verdadero parece irrumpir cuando el mundo exterior se muestra excepcionalmente pobre, cruel e injusto³.

Pero Berlin nos alerta y exhorta para que no entremos en la ciudadela, pues ésta es la antítesis de la libertad política, quedando abierto un portillo a la resistencia fuera de la ciudadela, o incluso la opción real de practicar un “ataque” a los que tratan de coartar nuestra libertad, advirtiendo a los espíritus más pusilánimes de que la liberación total, conforme a la doctrina de Schopenhauer, sólo se alcanza con la muerte.

2.4. La autorrealización

El conocimiento como medio de liberación es el punto de arranque de este apartado del discurso de Berlin.

Marx sostuvo que en el camino de los seres humanos no sólo se interponen las fuerzas naturales o las imperfecciones de su propio carácter sino, aún más, el funcionamiento de las instituciones sociales, esclerotizadas para atender necesidades pretéritas y que se convierten en obstáculos al progreso de sus creadores (y, añadimos, para el de los que hacen uso de ellas posteriormente). Es prototípico el ejemplo de las leyes de la oferta y la demanda, la institución de la propiedad o la división en ricos y pobres, propietarios y trabajadores. Sólo cuando se descubra que tales leyes e instituciones son creación del espíritu y el trabajo de los hombres, exigidos en su día por la necesidad histórica, y después confundidas con fuerzas inexorables y objetivas, no se podrá destruir el viejo mundo ni sustituirlo por una maquinaria social más adecuada y emancipadora.

³ Esto ocurrió, por ejemplo, con el surgimiento del ideal estoico en pleno hundimiento de las democracias independientes de las polis griegas ante la centralizada autocracia macedonia.

El concepto de libertad referido en el párrafo anterior no es el de libertad negativa sino el de positiva, esto es, el de autogobierno o autocontrol, el de la emancipación por la razón, propio de muchos credos nacionalistas, comunistas, autoritarios o totalitarios de la época de Berlin. En cualquier caso, finaliza Berlin, esta es la libertad que se defiende y por la que se combate, tanto en democracias como en dictaduras, en muchos lugares de la tierra.

2.5. El templo de Sarastro⁴

La aplicación del autogobierno racional individual a la vida social, con las debidas adaptaciones, es inevitable. Si todos somos racionales, un Estado racional o libre sería un estado gobernado por leyes que todos los hombres aceptarían. Berlin disecciona el anterior razonamiento, externamente impecable, y muestra sus contradicciones.

Ya que dos verdades no pueden ser incompatibles lógicamente, tiene que ser factible encontrar un orden justo, un orden cuyas reglas hagan posible soluciones correctas para todos los problemas que puedan surgir en él. Desde este prisma, es la irracionalidad de los hombres la que les conduce a desear oprimirse, explotarse o humillarse. Los hombres racionales respetarán el principio de la razón de los otros y no tendrán deseo de dominar, lo cual es en sí una irracionalidad. La vida planificada correctamente para todos equivaldrá a la libertad total para todos, siempre que el plan trazado sea el verdadero. Si cada intérprete ejecuta el papel que le ha asignado la razón no habrá conflicto.

Forzar a los “yoes” empíricos, esto es, a los que no se rigen por su yo racional, a que se ajusten a la norma correcta no es tiranía sino emancipación, y este es el propósito de la sumisión del individuo a la comunidad, del individuo a la sociedad construida según los orígenes más variados (el sabio legislador, la naturaleza, la Historia, el Ser Supremo, etcétera).

Berlin, en cambio, coincide con Bentham, quien repetía que las leyes no sirven para emancipar sino para reprimir, que toda ley es una infracción de la libertad.

Los pensadores que decidieron resolver esta controversia tuvieron que plantearse como hacer racionales a los hombres en el sentido comentado, y el instrumento se decidió que fuera la educación. Pero aquí nos topamos con una limitación, que es que difícilmente puede el analfabeto entender los propósitos de sus

⁴ Berlin, erudito y amante de la ópera, muestra con el título de este apartado una referencia a la trama de Tamino y Pamina en «La flauta mágica» de Mozart.

educadores, ni siquiera cooperar con ellos, lo que se puede sintetizar en la regla “el sabio te conoce mejor de lo que te conoces a ti mismo”. En consecuencia, los elementos superiores de la sociedad, que son los mejor educados y los más racionales, los que mejor han entendido el tiempo en que viven y sus gentes, pueden ejercer la coacción necesaria para hacer entrar en razón a la parte irracional de la sociedad. Al obedecer al hombre racional nos obedecemos a nosotros mismos (Hegel).

El terreno está abonado para que surjan dictadores o inquisidores (presuntos sabios) que buscan moldear a la sociedad e imponer sus propios planes, que se caracterizan por su superior racionalidad, y de ahí a un Estado autoritario o totalitario, obediente a las directrices de una élite de guardianes platónicos, sólo hay un paso.

Queda abierta de par en par la puerta al gobierno de los expertos, basado principalmente en criterios prácticos, pues la acción de gobierno no puede convertirse en un plebiscito continuo. Y el experto o tecnócrata imparte órdenes que, en caso de no ser obedecidas, podrán ser causa de represión, salvo que el individuo se haya autorreprimido, que para algo ha sido educado para que lo haga.

2.6. La búsqueda del reconocimiento

Berlin reflexiona sobre otro enfoque histórico que lleva a parecidas conclusiones «iliberales».

Podría ser que el individuo, o el colectivo en que se integra, no busque la libertad al modo liberal, ni que persiga un plan racional de vida social o la perfección del sabio libre de pasiones.

Quizá la falta de libertad de la que se quejan muchos hombres y grupos no es otra cosa que la falta de reconocimiento adecuado, el no querer ser ignorado, tratado con condescendencia, ninguneado o clasificado como miembro de una amalgama deformada, mera unidad estadística sin atributos y propósitos propios.

Se persigue, en suma, ser entendido y reconocido por los miembros de la sociedad a la que se siente pertenecer histórica, moral, económica y, quizás, étnicamente.

La falta de este reconocimiento puede provocar el nacimiento de un deseo de emancipación individual o grupal que, eventualmente, legitime el chantaje, la violencia y el mal gobierno de alguien de la propia raza o clase social antes que el de un tercero, incluso racional, del grupo superior y distante.

Así, el sometimiento voluntario al dictador es liberador, se trueca el doloroso privilegio de elegir por la paz, la comodidad y la despreocupación relativa inherentes a una organización autoritaria o totalitaria.

2.7. Libertad y soberanía

Constant vio que el principal problema para los que desean libertad negativa no es quien ostenta la autoridad sino cuánta autoridad ha de ponerse en manos de cualquier tipo de gobierno. La verdadera causa de la opresión radica en la acumulación de poder, esté donde esté, ya que la libertad peligra por la mera existencia de una autoridad absoluta⁵.

El triunfo del despotismo es forzar a los esclavos a que se declaren libres, lo que no les hará menos esclavos. Esta es la razón por la que para los liberales el principal valor de los derechos políticos —positivos— es el de ser medios para la protección de lo que consideran el valor último, la libertad individual —negativa—.

Pero entonces, ¿qué hace verdaderamente libre a una sociedad? Será libre aquella sociedad en la que, de un lado, los derechos y no el poder se consideren absolutos, de manera que todos los hombres, sea cual sea el gobierno que tengan, posean un derecho absoluto a rechazar comportarse de forma inhumana, y, de otro, la existencia de fronteras no artificiales dentro de las cuales los hombres son inviolables⁶.

Los teóricos de la libertad en sentido negativo quieren limitar la autoridad como tal, en la forma que acabamos de ver. Como contrapartida, los que creen en la libertad positiva quieren que la autoridad pase a sus manos. Esta contraposición es la cuestión cardinal a resolver, pues enfrenta a actitudes radicalmente irreconciliables respecto a los fines de la vida. Dentro de la dificultad, habrá que tender puentes de un lado a otro, aun sabiendo que ambas visiones pretenden realizar demandas absolutas.

⁵ Constant vio en Rousseau al más peligroso enemigo de la libertad individual porque había dicho que “dándose cada cual a todos no se da a nadie”. Hobbes fue, en cambio, más sincero, ya que no tenía pretensión de que los soberanos no esclavizasen sino que justificó tal esclavitud, y al menos no tuvo el atrevimiento de llamarla libertad.

⁶ Así, no se podrá declarar culpable a alguien sin un previo juicio, no se podrán aplicar retroactivamente las normas sancionadoras, no se podrá torturar o masacrar a las minorías porque resulten molestas a los que ostenten el poder, etcétera.

2.8. Lo uno y lo múltiple

Berlin muestra su rechazo a una creencia que ha sido causante, bajo los más diversos ropajes, de la masacre de individuos en los altares de los grandes ideales históricos, que es la de que en el corazón simple de un buen hombre no corrompido hay una solución definitiva, pudiendo armonizar los ideales de los unos y de los otros.

Nuestro autor lo exclama sin ambages: «*me parece que puede demostrarse que es falsa la creencia de que, en principio, hay una fórmula única mediante la cual se pueden realizar de forma armónica todos los fines de los hombres*». Siendo los fines de los hombres múltiples y no todos ellos compatibles entre sí, el conflicto nunca podrá eliminarse de la vida humana, tanto de la personal como de la social.

Esto quiere decir que la libertad-deber de elegir entre absolutos es inherente a la condición humana. Sin embargo, la libertad de elección no puede ser ilimitada, según vimos, no tanto porque obre como límite la libertad de los demás, sino más bien porque el respeto por los principios de justicia o vergüenza ante la flagrante desigualdad de tratamiento es tan básico en los hombres como el deseo mismo de la libertad.

El pluralismo, próximo a la libertad negativa, es preferible al monismo, cercano a la positiva, pues aquél es más verdadero y humano. El pluralismo reconoce que los fines humanos son múltiples, incommensurables y están en permanente conflicto, lo cual le confiere indudable legitimidad y honradez intelectual.

En el inicio del último párrafo de «Dos conceptos de libertad» Berlin se posiciona, como escribimos páginas atrás. Ahora toca mostrar sus cartas: «*Quizás el ideal de la libertad de elegir fines, sin pedir que tengan validez eterna, y el pluralismo de valores a él ligado, sean, tan solo, el fruto tardío de nuestra decadente civilización capitalista*», y citando a Schumpeter: «*Darse cuenta de la validez relativa de las convicciones propias y, no obstante, defenderlas resueltamente, es lo que distingue a un hombre civilizado de un bárbaro*».

3. Conclusión

Para concluir, como avanzamos al principio, con la caída del comunismo se produjo la desaparición definitiva de los totalitarismos sobre los que Berlin nos previno en «Dos conceptos de libertad» como mayores peligros para ésta. Al haberse extinguido el desafío autoritario de la izquierda, el énfasis en la democracia

pasó a ser en buena medida superfluo, pues hoy todos somos demócratas (Judt, T., Algo va mal, 2011).

Se produjo así la victoria del modelo liberal, encarnado a partir de mediados del siglo XX en las socialdemocracias que han servido de sustento al Estado de Bienestar, más marcadamente en Europa, más difusamente en los Estados Unidos de América, lo que no deja de ser una síntesis razonable de lo individual y de lo colectivo, de libertad, igualdad y justicia.

Sin embargo, ello supuso que, careciendo de rival ideológico, el modelo vencedor se convirtió en monista, sin tener un modelo opuesto que le sirviera de contrapeso, iniciándose un viraje hacia nuevas situaciones de desequilibrio.

Quizá sea coincidencia, quizá no, pero la última etapa de expansión del capitalismo occidental, que no es un sistema político sino una forma de vida económica, como nos recuerda Judt, cuyos efectos conocemos sobradamente y no es preciso reiterar, se inició justo a continuación del derrumbe de la URSS, y del sistema que propugnaba, a mediados de los años 90 del pasado siglo, y se detuvo súbitamente en 2007.

Se ha abusado, por ende, de la libertad negativa, ahora toca a los desfavorecidos reclamar mayor libertad positiva para restablecer nuevamente un mejor reparto, no solo de los beneficios, sino también de las cargas del nuevo orden.

La experiencia occidental, la europea en particular, de los últimos años ofrece un modelo de síntesis razonable y moderado que no se debe perder de vista, pero son dos los riesgos, a nuestro juicio, que se habrán de conjurar: de un lado, que no se alcance un punto de equilibrio entre las nuevas tendencias, especialmente en regímenes no occidentales, y, de otro, que bajo la apariencia de la democracia surjan nuevas formas de despotismo que puedan pasar desapercibidas, tanto en Occidente como fuera de él.

Relación de artículos seleccionados, publicados en el cuarto trimestre de 2012

Instituto Econospérides

Educación

Educación: costes, beneficios y financiación. José M. Domínguez. *Diario Sur*, 12 de noviembre de 2012.
Educación, economía y realidad. Valentí Pich. *Cinco Días*, 25 de octubre de 2012.

Economía española

Déficit y paro, las lacras de nuestra economía. Ángel Laborda. *El País*, 9 de diciembre de 2012.
Economía con motores y frenos. Joaquín Maudos. *Cinco Días*, 13 de diciembre de 2012.
Economía española: tareas pendientes. José María Serrano y José Luis García. *El País*, 16 de diciembre de 2012.
Luchando contra el déficit público. Ángel Laborda. *El País*, 21 de diciembre de 2012.

Economía internacional

Las consecuencias económicas de la señora Merkel. José Luis Leal. *El País*, 4 de noviembre de 2012.
Los millones olvidados. Paul Krugman. *El País*, 9 de diciembre de 2012.

Finanzas

Finanzas y agujeros negros. José M. Domínguez. *Diario Sur*, 1 de octubre de 2012.

Política económica

Diez evidencias sobre los multiplicadores fiscales. Guillermo de la Dehesa. *El País*, 18 de noviembre de 2012.
El déficit de 2012 y el problema de la «manta corta», J. Ignacio Conde-Ruiz, Juan Rubio y Carmen Marín. *Expansión*, 28 de septiembre de 2012.
El mundo tributario al revés. José María Peláez. *Cinco Días*, 23 de noviembre de 2012.
Incentivar la economía y el empleo. Carmen Alcaide. *El País*, 21 de diciembre de 2012.
¿Subir las pensiones? José Barea. *Cinco Días*, 10 de octubre de 2012.

Unión Monetaria Europea

El euro canta victoria y se toma un año sabático. Bernardo de Miguel. *Cinco Días*, 17 de diciembre de 2012.
Hacia una unión bancaria europea, tres pilares imprescindibles. Juergen Donges. *ABC*, 10 de diciembre de 2012.
El BCE, el único supervisor bancario del área euro. Guillermo de la Dehesa. *El País*, 14 de octubre de 2012.
La defectuosa unión bancaria europea. Howard Davies. *Expansión*, 24 de octubre de 2012.
Tercera fase de la crisis del euro. John Bradford. *El País*, 7 de octubre de 2012.

Vivienda

Un potente motor gripado. Julio Rodríguez. *El País*, 14 de octubre de 2012.

Educación: costes, beneficios y financiación

José M. Domínguez

Diario Sur, 12 de noviembre de 2012

Lunes 12.11.12
SUR

LA TRIBUNA

Educación: costes, beneficios y financiación

JOSÉ M. DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ
CATEDRÁTICO DE HACIENDA PÚBLICA DE LA UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

La teoría económica resuelve la cuestión de la financiación pública o privada de los bienes y servicios, pero no prejuzga cómo debe ser la producción



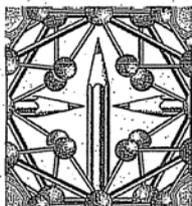
Imaginemos que nos encontramos ante un proyecto de inversión con una tasa de rentabilidad del 15%, repartida entre un 10% para el sector privado y un 5% para el sector público. Para obtenerla se necesita incurrir en unos costes a lo largo de varios años: ¿quiénes y, qué proporciones, deberían hacerse cargo de tales costes?

Desde bastante antes de que se desatara la crisis económica actual, en España y en otros países la forma de sufragar los gastos en educación, en particular de la superior, era objeto de debate. Los ajustes presupuestarios que se vienen practicando, por el lado de los gastos y por el de los ingresos, no han hecho sino elevar la intensidad de la discusión. La importancia del capital humano en la sociedad del conocimiento difícilmente puede ser exagerada, por lo que las decisiones que hoy se adopten pueden tener enormes consecuencias para el futuro. Tratar de sportar algunos elementos para la reflexión en torno a tan relevante cuestión, desde la perspectiva del análisis económico, es el objeto de estas líneas, escritas a partir de la convicción, expresada por el filósofo francés Jean-François Revel, de que «la democracia no puede vivir sin una cierta dosis de verdad». Quizás el análisis económico no garantiza llegar a esa meta, pero al menos proporciona un marco útil para un tratamiento técnico de los problemas que tiene que resolver la colectividad.

A este respecto, es recomendable, en una primera instancia, utilizar los distintos criterios orientadores de manera independiente, a fin de evitar mezclas confusas. Uno de los aspectos básicos concierne a la determinación de aquellas situaciones en las que el Estado debe intervenir para procurar la provisión de una serie de bienes y servicios que no están disponibles si se dejase actuar por sí solo al mercado. Los servicios colectivos puros (aquellos que benefician por igual a toda la comunidad, sin que pueda excluirse a nadie de su disfrute, aunque no esté dispuesto a pagar por ello) constituyen el caso paradigmático de la intervención pública, que debe asumir su suministro y recabar los impuestos necesarios. En otros casos, en los que los servicios benefician a personas concretas y al propio tiempo generan beneficios para el resto de individuos (externalidades positivas), queda justificado que el Estado cubra parcialmente el coste. Al margen de estas justificaciones basadas en el logro de una buena asignación de los recursos (eficiencia), la intervención del Estado en la oferta de servicios puede estar sustentada en consideraciones de equidad, a fin de favorecer una mayor justicia distributiva, llegando incluso, en algunos casos, a imponer unos niveles mínimos de consumo (bienes preferentes). La teoría económica resuelve la cuestión de la financiación pública o privada de los bienes y servicios, pero no prejuzga cómo debe ser la producción.

La educación, como cualquier otro servicio, puede ser analizada con arreglo a la referida metodolo-

gía. Nos encontramos con el problema de la complejidad de su naturaleza y, especialmente, con su heterogeneidad, al cubrir desde la etapa preescolar hasta los estudios de posgrado, por no hablar de la necesidad de educación a lo largo de toda la vida. Aun cuando uno acuda a los manuales de Economía Pública con el deseo de hallar el mayor respaldo posible a una actividad tan importante y noble como la educación, no puede evitar un considerable desencanto cuando se encuentra con un panorama lleno de matices. La decepción se acrecienta cuando, después de apreciar que no se trata de un servicio colectivo puro, un economista tan reputado y sensible a las cuestiones sociales como Joseph E. Stiglitz afirma que «el caso para el apoyo público a la educación basado en las externalidades parece, en el mejor de los casos, no probado». Nos vemos así inclinados a buscar otros apo-



yos más sólidos en el terreno de la justicia distributiva. La formación es una de las armas más eficaces para lograr disminuir las desigualdades de renta; también tiene una importancia estratégica como palanca esencial del desarrollo económico.

Constatados los beneficios asociados a la educación, son numerosos los estudios que cuantifican la rentabilidad obtenida, para las personas que completan los distintos niveles educativos y para el sector público. Así, la OCDE concluye

que la realización de estudios universitarios en España conlleva las siguientes cifras (valores presentes de los flujos temporales, en dólares): costes privados: 46.000, beneficios privados: 168.000; costes públicos: 41.000, beneficios públicos: 73.000. La rentabilidad de la inversión es manifiesta, tanto desde el punto de vista público (tasa del orden del 5%) como, singularmente, desde el privado (en torno al 10%). Desde ambas ópticas, sería un desperdicio no aprovechar las oportunidades existentes para cosechar las ventajas potenciales y, sobre todo, que el talento pueda quedar ignorado o discriminado.

La teoría contempla también un elenco de instrumentos para hacer frente a los costes, en el que los principios de la capacidad económica (impuestos generales) y del beneficio (tasas y precios individualizados) pueden combinarse en distinto grado, sin perjuicio de los programas de becas y de facilidades crediticias que garantizan que nadie quede excluido por falta de recursos. En este contexto, hay quienes defienden el uso de los precios como señal de la escasez relativa de los bienes, en combinación con el otorgamiento de ingresos suficientes a las familias necesitadas.

La teoría económica ofrece un marco sistemático para abordar las fórmulas de financiación más adecuadas para los diferentes niveles educativos. Naturalmente, la sociedad puede decidir prescindir de tales consideraciones y conferir derechos generales para una educación totalmente gratuita, pero la decisión quedaría incompleta si no se asegurasen unos ingresos estables.

Educación, economía y realidad

Valentí Pich

Cinco Días, 25 de octubre de 2012

Cinco Días | Jueves 25 de octubre de 2012

Opinión | 19

EL FOCO



VALENTÍ PICH ROSELL
PRESIDENTE DEL CONSEJO GENERAL
DE COLEGIOS DE ECONOMISTAS

El autor sostiene que es necesario fomentar la cultura económico-financiera de los estudiantes de enseñanza secundaria, ante un futuro en el que esta es cada día más necesaria.

Educación, economía y realidad

Vivimos tiempos agrios y de persistentes dificultades, de los que se responsabiliza, en algunas ocasiones y en parte, a los propios ciudadanos, que no fueron capaces de discernir adecuadamente sobre los productos que se le ofrecían. Para evitar estas situaciones, en una economía abierta, como la nuestra, se puede actuar en dos frentes, sobre la oferta, intentando regular para que esta sea lo más clara y transparente posible y, por otro lado, fomentando que los usuarios demandantes de los productos financieros tengan la formación necesaria para valorarlos y realizar una gestión racional de sus recursos en función de sus condiciones y características.

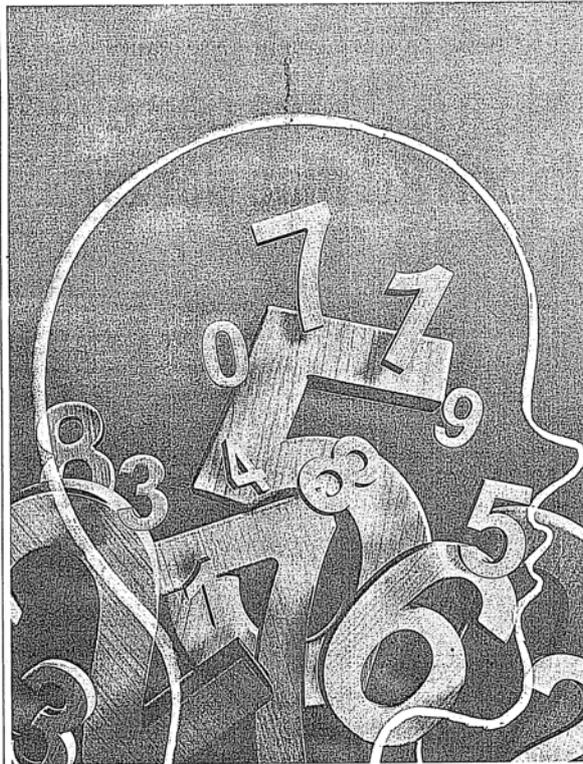
En general, en situaciones límite se ve con más claridad los efectos de determinados comportamientos, y aunque haya algo de verdad en la responsabilidad de los ciudadanos en la crisis, pues adoptan decisiones propias, decisiones individuales, a las que nadie les obliga, cabría preguntarse si desde las instancias involucradas se ha hecho lo suficiente para que estas personas tengan la formación adecuada para entender lo que se les ofrece e, incluso, para leer con cierta capacidad crítica la publicidad o la información que les llegaba sobre los mismos. Nuestra opinión es que no. Y, en definitiva, esa

La cultura económica cobra mayor importancia para que los proyectos no sean fallidos

presunta libertad de decisión encuentra su límite precisamente en esa falta de conocimiento de la realidad a la que se enfrentan.

Esta carencia formativa trataron de atenuarla dos instituciones del prestigio y el reconocimiento de la Comisión Nacional del Mercado de Valores y el Banco de España mediante la elaboración de un Plan de Educación Financiera 2008-2012, ya entrados en la crisis, en el que se pone de manifiesto la necesidad de mejorar la cultura financiera de los ciudadanos, siguiendo las recomendaciones de la Comisión Europea y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, dotándoles de las herramientas, habilidades y conocimientos necesarios para adoptar sus decisiones financieras informadas y apropiadas. A este respecto, tengo la obligación de recordar y reconocer humildemente que el Consejo General de Economistas, a través de su órgano especializado en educación, la Organización de Economistas de la Educación, OEE, lleva desde la década de los setenta del siglo pasado promoviendo la incorporación de la formación económica en la educación secundaria obligatoria.

En dicho plan se pueden leer frases tan adecuadas a la realidad, y que suscribimos plenamente, por lo que



no nos resistimos a reproducir, como que "la educación financiera permite a los individuos mejorar la comprensión de conceptos y productos financieros, prevenir el fraude, tomar decisiones adecuadas a sus circunstancias y necesidades y evitar situaciones indeseables derivadas bien de un endeudamiento excesivo o de posiciones de riesgo inadecuadas". Pero es que, además, no solo tiene efectos en el ámbito personal inmediato, sino que "la mejora de la cultura financiera de la población contribuye a fomentar tanto la estabilidad y confianza en el sistema financiero como el crecimiento económico". Contribuir a alcanzar estos dos objetivos es fundamental en cualquier momento, e imprescindible en la situación actual.

Pero si hemos comenzado aludiendo a las cuestiones financieras por las circunstancias actuales, no es menos cierto que tanto en la situación de crisis en la que vivimos como de estabilidad

Es evidente que necesitamos un replanteamiento a fondo del sistema educativo"

o de bonanza económica, de las primeras cosas que tendrá que hacer cualquier joven que se incorpore al mundo del trabajo será gestionar sus condiciones laborales; si tiene claro lo que desea para su futuro, valorar la situación y perspectivas de la empresa dentro del sector de actividad de que se trate; saber cómo le va a afectar la inflación de cara a los compromisos que tendrá que pagar; enseguida, en un país en el que abundan las elecciones, tendrá que valorar los programas económicos que le ofrecen los partidos políticos; cada año debería entender las líneas maestras de los Presupuestos del Estado, concreción de la política por la que la ciudadanía ha votado, así como la de su comunidad autónoma o ayuntamiento, y mil cosas más.

Si elige el camino del autoempleo, las anteriores cuestiones se verán incrementadas con otras de la misma naturaleza, pero que si antes las con-

sideráramos en su condición de ciudadanos y consumidores, aquí lo hacemos desde la perspectiva de la gestión de un proyecto de negocio. Así, tendrá que analizar la viabilidad del proyecto que piense poner en marcha, en el que le surgirán problemas de diseño, financieros, de análisis del mercado... En estos casos, la cultura económica cobra mayor importancia para que los proyectos no sean fallidos, por lo que la vertiente del emprendimiento, que cada día tiene más reconocimiento en nuestras sociedades, debe de tener también carta de naturaleza en la formación obligatoria. En un artículo reciente, el Ministro de Educación Nacional francés decía que el rol del sistema educativo no es solamente formar ciudadanos, sino, además, prepararlos para el empleo.

Estamos oyendo hablar con mucha frecuencia del llamado informe PISA de la educación y de los malos resultados que obtienen nuestros estudiantes en las pruebas de las diferentes materias. La novedad es que se va a incluir en él una prueba sobre cultura financiera. Nos preguntamos cómo van a superar los alumnos este nuevo desafío si no tienen dentro de los programas de la enseñanza secundaria obligatoria, objeto de la prueba del informe, estos conocimientos.

La novedad es que se va a incluir en PISA una prueba sobre cultura financiera

También en estudios comparativos sobre la formación económica de nuestros emprendedores con los de otros países de nuestro entorno se detecta una peor situación, lo que hace que una salida tan valorada y positiva, tanto individualmente como socialmente, como es la realización personal a través del autoempleo no tenga el auge deseable e, incluso, afecte al mayor o menor grado de éxito de los mismos. Hay que pensar que el emprendimiento y el autoempleo constituyen elementos que pueden contribuir de manera muy importante a la salida de la situación actual.

A la vista de todos estos datos sobre nuestro sistema educativo, es evidente que necesitamos un replanteamiento a fondo del mismo, y frente a la reforma que se propone, la séptima de la democracia, habría que pensar que tenemos delante una oportunidad para mejorar la formación económica de nuestros ciudadanos, imprescindible hoy en día en un país desarrollado como el nuestro, aunque para ello haya que vencer prejuicios ancestrales y resistencias corporativas. La sociedad lo está demandando y es imprescindible si queremos mejorar nuestra competitividad y estar al nivel de los primeros países de Europa, con los que tenemos que competir.

Déficit y paro, las lacras de nuestra economía

Ángel Laborda

El País, 9 de diciembre de 2012

24 NEGOCIOS

»Economía global.

EL PAÍS, DOMINGO 9 DE DICIEMBRE DE 2012

coyuntura nacional

Déficit y paro, las lacras de nuestra economía

ÁNGEL
LABORDA



Un escenario de crisis

DÉFICIT PÚBLICO TOTAL (1)



AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL (2)



A partir de los datos de ejecución presupuestaria del Estado y la Seguridad Social hasta octubre, comentaba la semana pasada en esta columna la dificultad de que este año se alcanzara el objetivo de déficit público, fijado en el 6,3% del PIB para el conjunto de las administraciones públicas. Unos días más tarde el Ministerio de Hacienda ha publicado las cuentas de estas administraciones hasta el tercer trimestre. Los datos no pueden ser más desalentadores.

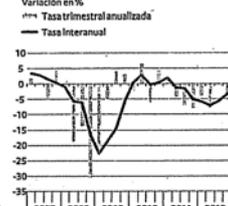
Sin incluir los gastos extraordinarios por las pérdidas que han ocasionado hasta la fecha las ayudas a instituciones financieras (medio punto porcentual del PIB en 2011 y un punto en 2012), el déficit acumulado en los tres primeros trimestres alcanza el 5,3% del PIB estimado para el conjunto del año. Esta es prácticamente la misma cifra que se registró el pasado año en las mismas fechas, lo que quiere decir que apenas se ha avanzado en la corrección de este desequilibrio. De hecho, si hacemos las cuentas en términos de sumas móviles de cuatro trimestres para evitar la acusada estacionalidad de estos datos y disponer de ejercicios completos móviles, el déficit al finalizar el tercer trimestre se situaba en el 8,6% del PIB, solo cuatro décimas por debajo de la cifra registrada en el cuarto trimestre del pasado año [gráfico superior izquierdo].

Bajar del 8,6% al 6,3% del PIB en un solo trimestre es imposible, a pesar de las medidas que se tomaron a finales de julio (aumento del IVA, modificaciones en el impuesto de sociedades y eliminación de la paga extra de Navidad a los funcionarios) y de la decisión de no actualizar las pensiones con la inflación de noviembre. Como mínimo, podría cerrarse el año con un déficit del 7,5% del PIB, más de dos puntos por encima del irracional 5,3% inicial que impulsaron las instituciones europeas. Nuestras autoridades deberían empezar a tomar medidas sin más dilación, después de haber

PARO REGISTRADO



ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL



(1) No se incluyen los gastos por ayudas a instituciones financieras.

(2) Sin empleados del hogar y cuidadores no profesionales. Datos desestacionalizados por Funcas.

Fuentes: Comisión Europea, M. de Hacienda, M. de Empleo, Funcas y INE. Gráficos elaborados por A. Laborda. EL PAÍS

perdido mucho tiempo por unas u otras razones, lo que implica el reconocimiento de que se va a producir un desvío sustancial y el análisis de sus causas. Este análisis debe responder a una primera e importante cuestión: cómo es posible que, pese a las medidas tomadas, muchas de ellas generadoras de huelgas y protestas sociales, no se esté avanzando en la corrección del déficit.

Además de estos datos, en la semana se publicaron las estadísticas de afiliados a la Seguridad Social y parados registrados. El dato bruto de afiliados nos dio un gran sus-

to: en noviembre se habían perdido nada menos que 205.700 afiliados, casi el doble que los que se perdieron en el mismo mes del pasado año, que ya fue uno de los peores de la crisis. No obstante, esta cifra no refleja la evolución real y tendencial de este indicador de empleo. Por un lado, al cambiar la normativa se dieron de baja más de 85.000 cuidadores no profesionales cuyas cotizaciones, según la Ley de la Dependencia, las pagaba desde 2008 el Estado (por cierto, en diciembre volverá a ocurrir algo parecido). Por otro lado, la estacionalidad

en estos meses del año es desfavorable. Corrigiendo ambos fenómenos, los afiliados descendieron en unos 58.000, que ya es una cifra muy elevada. El ritmo anual al que se han reducido los afiliados en los tres últimos meses respecto a los tres precedentes alcanza el 4,8%, y como se ve en el gráfico superior derecho, todavía no ha tocado fondo. Ello nos indica que el PIB va a intensificar su caída en el cuarto trimestre y, en otro ámbito más preocupante, nos muestra que el sistema de pensiones empieza a tener un serio problema (estructural, no solo cíclico) para equilibrar sus cuentas. Los datos del paro registrado también

Bajar del 8,6% al 6,3% en un solo trimestre es imposible, pese a las medidas de julio

Los registros de las oficinas de empleo pierden capacidad para explicar bien su evolución

se vieron afectados por la baja de los cuidadores no profesionales, ya que a estos, aunque se hubieran apuntado como demandantes de empleo, no se los consideraba parados, mientras que a partir de ahora sí. Corrigiendo este efecto, la cifra de parados aumentó en 36.300, cifra notablemente inferior a la del mismo mes del año anterior. Pero, como viene sucediendo desde hace meses, no cuadra el hecho de que ahora se esté destruyendo más empleo que hace un año, que la población activa apenas varíe y que, a pesar de ello, el paro aumente menos. Los registros de las oficinas de empleo están perdiendo capacidad para explicar correctamente la evolución de una de las variables más importantes de nuestra economía. ■

Ángel Laborda es director de coyuntura de la Fundación de las Cajas de Ahorros (Funcas).

Economía con motores y frenos

Joaquín Maudos

Cinco Días, 13 de diciembre de 2012

Cinco Días Jueves 13 de diciembre de 2012

Opinión 19

EL FOCO



JOAQUÍN MAUDOS
CATEDRÁTICO DE ANÁLISIS ECONÓMICO
DE LA UNIVERSIDAD DE VALENCIA
E INVESTIGADOR DEL IVIE

El autor analiza la evolución económica tras estos años de crisis en España y realiza algunas propuestas para mejorar la situación. Señala que lo más importante es recuperar el acceso a la financiación.

Economía con motores y frenos

El balance de los más de cinco años de crisis que lleva sufriendo España es desolador: una caída del 14,4% del nivel de empleo (2,9 millones menos de ocupados); la desaparición de 196.000 empresas con asalariados (un 12%); un nivel de renta similar al existente a finales de 2007; una pérdida del 27,5% en la capitalización bursátil, etc. Pero en este contexto tan desolador, es posible encontrar luces que muestran que parte de los desequilibrios acumulados en el pasado ya han empezado a corregirse. Así, por ejemplo, la balanza comercial ya presenta un saldo positivo, lo que ha permitido que en 2012 se haya reducido el nivel de deuda externa; la productividad del trabajo ha empezado a aumentar, lo que unido a la moderación salarial está permitiendo una reducción de los costes laborales unitarios que favorece la competitividad de las empresas, está aumentando la importancia de las actividades basadas en el conocimiento, que son las que utilizan más intensamente el capital humano y el I+D+i; las exportaciones son cada vez más sofisticadas y diversificadas, lo que permite generar más valor añadido y competir en distintos mercados y productos.

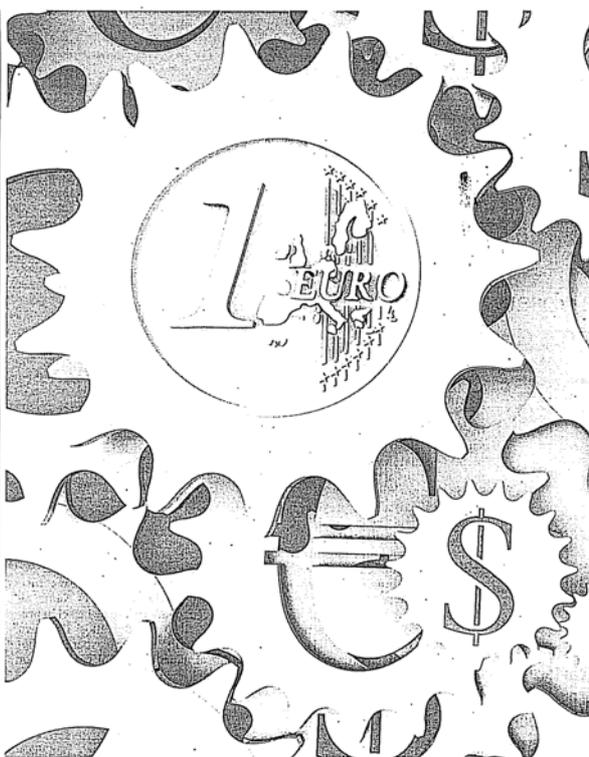
Estos son algunos de los datos que recoge el informe Fundación BBVA-IVIE 2012 "Crecimiento y competitividad".

Ya es posible encontrar luces que demuestran que parte de los desequilibrios han empezado a corregirse

dad. Motores y frenos de la economía española" que identifica los motores del cambio del patrón de crecimiento y los frenos de la larga recesión que estamos sufriendo desde que estallara la crisis en 2007. A partir de un diagnóstico general sobre la evolución reciente de la economía española en el contexto internacional, el informe identifica las causas de la recesión que tienen su origen en los graves desequilibrios financieros, comerciales y laborales acumulados en la anterior etapa de expansión, así como en los retrasos en la adaptación a los cambios en el escenario mundial y en las demoras, vacilaciones y resistencias a implementar las necesarias reformas.

El entorno europeo desfavorable asociado a la crisis de la deuda soberana y los problemas financieros que padecen las empresas y el sector público como consecuencia de sus elevados niveles de endeudamiento y dependencia de la financiación externa, han provocado una creciente desconfianza de los mercados que se hace visible en nuestra prima de riesgo. Este cóctel explosivo, al que se une la escasez de crédito, nos ha obligado a implementar programas de austeridad fiscal que hacen retrasar aún más la salida de la crisis.

Para superar la crisis, el informe traza el camino por el que seguir avanza-



empleo para aumentar la empleabilidad de los parados y evitar la depreciación del capital humano de los recién titulados.

En el ámbito empresarial, mejorar la competitividad requiere: 8) intensificar la competencia en numerosos sectores; 9) reducir el coste regulatorio que soportan las empresas, eliminando barreras legislativas y administrativas; 10) impulsar un marco normativo favorable al crecimiento de las empresas, para evitar que la regulación sea un obstáculo al crecimiento; y 11) potenciar el tejido exportador, mejorando su diversificación y sofisticación.

Finalmente, en el ámbito de la sociedad de conocimiento, las propuestas son: 12) implementar mejoras educativas con sistemas de retribución orientados a resultados y sistemas de evaluación de la calidad; 13) promover el uso del conocimiento y las sinergias entre empresas y educación; 14) incentivar la investigación aplicada y la innovación tecnológica; y 15) facilitar el acceso y utilización de las TIC con objeto de reducir la brecha digital que existe entre personas con distintos niveles educativos.

El estudio de la Fundación BBVA-IVIE propone una estrategia realista contemplando la grave situación actual de manera constructiva. Las reformas en curso y la incipiente corrección de

España ha aceptado el MoU, por lo que la UE debe ser consciente de los sacrificios ya asumidos

algunos de los desequilibrios acumulados en el pasado darán sus frutos siempre y cuando se resuelva a corto plazo el problema de la financiación, tanto para el Estado como para las empresas, incluyendo las bancarias. Tras solicitar asistencia financiera a los fondos europeos se ha resuelto el problema de la falta de solvencia de una parte del sector bancario, pero el acceso a la financiación en cantidad suficiente y precio asumible sigue siendo un problema. La prioridad por tanto debe ser resolver este nudo gordiano involucrando a las instancias europeas para relajar nuestra excesiva prima de riesgo, algo que podría lograrse solicitando nuevamente asistencia financiera en forma de una línea de crédito preventiva que activara la compra de deuda por parte del BCE. España ha aceptado las condiciones del MoU asociadas al rescate bancario, por lo que la UE debe ser consciente de los sacrificios ya asumidos.

El informe es consciente de los esfuerzos que exigen las reformas y, por tanto, de la necesidad de involucrar a todos los agentes sociales. De no hacerlo, la deseada salida de la crisis se retrasará aún más, lo que se traducirá en un crecimiento insuficiente para reducir el paro, que es sin duda la cara más amarga de la crisis.

zando. Ello obliga a seguir intensificando el uso del conocimiento dada la enorme brecha que nos separa de otros países en factores como la importancia del empleo cualificado, el nivel de productividad, el tamaño de las empresas, la importancia de la investigación aplicada, etc. A corto plazo, para propiciar la recuperación, es necesario mejorar el acceso a la financiación de los mercados, lo que exige completar con éxito la reestructuración y recapitalización del sector bancario, reducir el déficit público y el elevado nivel de endeudamiento del sector privado, con el objetivo inmediato de recuperar la confianza de los mercados. Pero a medio y largo plazo, volver a una senda de crecimiento estable exige aumentar la productividad y competitividad, para lo que es necesario proseguir con las reformas estructurales ya iniciadas. Los retos a alcanzar a medio plazo deben ser converger a los mayores niveles de productividad de las economías europeas, reducir el coste regulatorio que sopor-

Para mejorar el acceso a la financiación de los mercados hay que completar con éxito la reestructuración y recapitalización del sector bancario"

tan las empresas, impulsar las exportaciones, mejorar el entorno educativo de las empresas y apostar por el conocimiento.

Estos mensajes se concretan en el informe en un listado de 15 propuestas concretas agrupadas en cinco ámbitos. En el ámbito financiero, se propone: 1) crear una auténtica unión bancaria; 2) normalizar el crédito, tanto en cantidad como en precio; y 3) resolver la crisis de la deuda soberana.

En el terreno de las Administraciones públicas, las propuestas son: 4) definir el tamaño y estructura del sector público; y 5) evaluar la capacidad fiscal del país y combatir de forma eficaz la economía sumergida y la hucha e injusticia social que supone el fraude fiscal. En el mercado de trabajo el Informe propone: 6) aplicar la reforma laboral con una negociación salarial a nivel de empresa, vinculando los salarios a las ganancias de productividad, y reduciendo la dualidad y temporalidad, así como el elevado absentismo existente; y 7) impulsar las políticas activas de

Economía española: tareas pendientes

José María Serrano y José Luis García

16 de diciembre de 2012

EL PAÍS, DOMINGO 16 DE DICIEMBRE DE 2012

NEGOCIOS 19

laboratorio de ideas.



EDUARDO ESTRADA

La firma imitada

Economía española: tareas pendientes

Por JOSÉ MARÍA SERRANO SANZ y JOSÉ LUIS GARCÍA DELGADO

En su diagnóstico sobre la economía española, a comienzos de 2012, sostenía el Círculo Cívico de Opinión que el problema más urgente era alcanzar el ajuste entre gasto y renta. Era imprescindible conseguir que el gasto de cada año no superase a la renta para dejar de necesitar financiación adicional del exterior, como ocurría desde 1999. Solo así se transmitiría a los inversores internacionales confianza para lograr la refinanciación, a tipos de interés razonables, de la enorme deuda acumulada. Solo en un escenario de solvencia podría el sistema financiero ofrecer a las empresas crédito para el crecimiento.

Cambio de tendencia?
Avanzado el otoño de 2012 hay indicios ciertos, aunque leves, de que se están produciendo cambios positivos en el panorama de la economía española. Algunos son llamativos, como la facilidad con la que el Tesoro ha colocado sus emisiones. Pero lo más importante, aunque menos vistoso, es que el esfuerzo de los agentes privados por reconducir la situación empieza a dar frutos.

En 2010 el sector privado generó ahorro suficiente para no necesitar financiación exterior y contribuyó a financiar parte del déficit público. En 2012 ha redoblado su esfuerzo hasta asumir a la economía española el equilibrio exterior. En junio, por primera vez desde la entrada en el euro, España ha tenido capacidad de financiación frente al resto del mundo, a pesar del déficit de las Administraciones públicas. No es un resultado anecdótico, sino la culminación de una tendencia, con un importante salto cualitativo a partir del segundo trimestre. Los datos del tercer trimestre, con superávit en la balanza por cuenta corriente en julio y agosto, otro hecho inédito desde antes de la entrada en el euro.

La clave última de los nuevos datos está en una mejora continuada de la productividad desde que comenzó la crisis. Unida a la moderación salarial de los últimos tiempos, ha hecho posible una reducción significativa del coste laboral unitario, es decir, una importante ganancia de competitividad. España está haciendo la difícil devaluación interna con más intensidad y rapidez que el promedio de los países del euro en dificultades. La economía española tiene una solidez de fondo, y al tiempo una flexibilidad, que están muy por encima de la imagen de precarie-

dad transmitida por las turbulencias financieras.

Esto no significa que la situación económica esté despejada o que el momento carezca de riesgos. El esfuerzo del ajuste ha dejado exhaustas a las familias, cuyo ahorro disminuye sin que pueda a cambio aumentar el consumo. Con el consumo en mínimos, cierto exceso de capacidad y ajustes pendientes en la vivienda, la demanda interna apenas estimula a la economía, que depende casi en exclusiva de las exportaciones. Y Europa, nuestro principal cliente, sigue sembrando incertidumbres.

Tampoco en el ámbito financiero la mejora es suficiente. El Tesoro paga por su financiación más de lo que corresponde al verdadero estado de la economía, como ha reconocido el Fondo Monetario Internacional. Los bancos apenas encuentran más financiación que la ofrecida por el Banco Central Europeo, lo que

España está haciendo la devaluación interna más rápida que la media de los países en dificultades

El sector privado ha hecho ya su ajuste, de manera que a las Administraciones toca hacer el esfuerzo

dificulta el ajuste de su balance y la oferta de crédito. Las empresas privadas tienen serias dificultades para financiarse, aunque sus condiciones objetivas sean mejores que las de sus competidores extranjeros.

Por ello, el crecimiento no retornará en el corto plazo y el empleo seguirá deteriorándose; revertir una situación grave exige tiempo y constancia. Restaurar el equilibrio externo era el primer y obligado paso para abrir una oportunidad de encauzar la situación. Pero los deberes han de hacerse y con diligencia; no cabe confiar en el paso del tiempo.

Tareas pendientes
Dos dimensiones tienen las tareas pendientes. Una es estrictamente española, porque aún no están hechos todos los

deberes propios. La otra es la europea, que exige impulsar desde España —en la medida de nuestras fuerzas— una progresiva rectificación de su política.

En cuanto a España, el sector privado ha hecho ya su ajuste, de manera que a las Administraciones toca hacer el esfuerzo pendiente. Es imprescindible una reducción significativa del déficit público, pero la vía del aumento de impuestos, en la que insiste el Proyecto de Presupuestos, no es la mejor solución y falta acometer con más decisión, y al tiempo finura, el recorte del gasto. Es necesario actuar sobre las grandes partidas y abandonar los recortes lineales, insuficientes y obstativo en muchos casos del crecimiento presente y futuro. La reducción del tamaño de las Administraciones públicas, la racionalización del Estado de bienestar y la disminución de la capacidad excedentaria en infraestructuras públicas son imprescindibles.

Reducir el tamaño de las Administraciones públicas es acaso lo más urgente, porque tiene ventajas que no solo son económicas. Por una parte, disminuirá el coste soportado por los demás agentes económicos y mejorará la competitividad. Contiene también un factor de ejemplaridad, necesario para que los ciudadanos recuperen la confianza perdida en las instituciones y los políticos, si prescinden de pompa y asesoros. Es además una oportunidad para racionalizar la distribución de competencias entre Administraciones y poner límites a su tendencia compulsiva a expandirse, interfiriendo la buena marcha de los agentes privados. Dada la crisis del modelo territorial español, debería aprovecharse la ocasión para solucionar simultáneamente lo económico y lo político.

El ajuste es importante, pero el crecimiento necesita que el ahorro conseguido se canalice hacia la actividad productiva a través del sistema bancario. Sin embargo, la situación del sistema financiero español es delicada tras una sucesión de errores de política gruesos. La despreocupación por la sostenibilidad del creciente endeudamiento externo y la dejación en las funciones de supervisión en años de crecimiento fueron el combustible de la crisis. La equivocada obsesión por el tamaño y la indecisión para abordar problemas de solvencia de ciertas entidades han sido letales después. Solo ahora, con enorme retraso, se ha puesto el rumbo

adecuado, al situar en primer plano la solvencia y separar entidades sanas y enfermas.

Respecto a Europa, en nuestra opinión, España debe procurar el avance hacia una verdadera moneda común, con una disciplina férrea, pero también mecanismos de compensación más flexibles y automáticos que el denominado rescote. En cuanto a este, parece prudente por ahora la actitud del Gobierno de no solicitarlo mientras no estén especificadas las condiciones y consiga obtener financiación en los mercados, como ha ocurrido este año. Sin embargo, tal postura no se puede mantener indefinidamente, pues el coste de pagar un precio elevado por la financiación, como el marcado por la prima de riesgo, no es sostenible en el medio plazo. Además, la dificultad que tienen bancos y empresas en el acceso al crédito, por la competencia del Tesoro y el cierre de los mercados internacionales, está ralentizando seriamente el crecimiento.

Es urgente salir de esta situación de bloqueo con la creación de instrumentos más flexibles que los rescates hasta ahora aplicados a países pequeños para que sea posible recibir asistencia financiera, condicionada pero menos aparatosa. Las ayudas específicas, al estilo de la empleada para la reconversión financiera, y la compra de deuda en mercados secundarios por el Banco Central Europeo —si se pone en práctica sin el dramatismo de que por el momento parece aureolada— son el tipo de actuaciones más convenientes para todos. Pero si el bloqueo continúa habrá que replantearse la adopción de decisiones difíciles, porque la economía española necesita, para reemprender en serio el crecimiento, una holgura financiera de la que hoy carece.

La sociedad española se encuentra en una encrucijada decisiva. El Círculo Cívico de Opinión insta al Gobierno a liderar esta oportunidad propiciando grandes acuerdos nacionales donde sea necesario y anima a los demás agentes a esforzarse por dar cuerpo a los primeros indicios de un cambio de tendencia en la economía española. Una mejora de la economía será, además, un bálsamo para otros problemas serios que urge encauzar. ■

José María Serrano Sanz y José Luis García Delgado escriben en representación del Círculo Cívico de Opinión.

Luchando contra el déficit público

Ángel Laborda

El País, 21 de diciembre de 2012

24 NEGOCIOS

»Economía global.

EL PAÍS, DOMINGO 2 DE DICIEMBRE DE 2012

coyuntura nacional

Luchando contra el déficit

ÁNGEL
LABORDA



Además de las previsiones para 2012-2014 que publicó la OCDE el pasado miércoles, los datos de más interés de la semana han sido la ejecución presupuestaria del Estado y la Seguridad Social hasta octubre y los índices de confianza de noviembre que elabora la Comisión Europea.

Las previsiones de la OCDE para España no se alejan mucho de las del consenso de analistas privados. Contemplan caídas del PIB cercanas al 1,5% tanto para 2012 como para 2013 y un leve crecimiento para 2014. La tasa de paro seguirá creciendo hasta rozar el 27% en 2013, para descender una décima en 2014. En síntesis, esto viene a corroborar lo que repetidamente señalamos en esta columna: que los numerosos procesos de ajuste, reestructuración y reformas que está llevando a cabo la economía española acabarán poniendo a punto la economía, mejorando su competitividad y potenciando su crecimiento, pero que los frutos de todo ello tardarán todavía en materializarse. Es más, la mayoría de estos procesos, muchos de ellos de larga duración en el tiempo, ejercen efectos contractivos sobre la actividad y el gasto a corto plazo, por lo que es difícil que la economía española inicie en unos pocos meses su recuperación. Esto no significa una desaprobación de lo que están haciendo las autoridades y agentes privados o sociales. Simplemente es cuestión de tiempo y no podemos pretender que el reloj corra más deprisa. Quedémonos con lo positivo: en 2014 podría empezar a descampar.

Las cuentas del Estado registraron un déficit hasta octubre de 43.374 millones de euros, un 4,1% del PIB estimado para todo el año. Corrigiendo los ingresos y gastos de las diferencias de calendario laboral respecto a un año normal, dicho déficit se reduciría al 3,9% del PIB. Esta cifra se encuentra por debajo del objetivo del Estado para todo el año del 4,5% del PIB, por lo que es posible

Difficil ajuste de cuentas

EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO DEL ESTADO

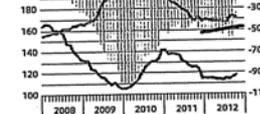
Suma móvil de 12 meses, miles de millones de euros (x)

Capacidad (x) o necesidad (x) de financiación (dcha.)

Ingresos no financieros (izda.)

Gastos no financieros (izda.)

Objetivo de déficit para 2012 (dcha.)



INDICADORES DE CONFIANZA

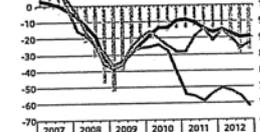
Salidos de respuestas en % e Índice 1990-2011 = 100 (ISE)

Índice de Sentimiento Económico - ISE (dcha.)

Industrial

Servicios

Construcción



(1) Con el fin de ofrecer datos homogéneos que reflejen la dinámica real de los ingresos y gastos del Estado, en los ingresos de son se descuentan las transferencias recibidas de las CC.LL, CC.LL y Seguridad Social con carácter adelantado.

(2) En los ingresos de 2012 se descuentan las transferencias recibidas del Estado con carácter adelantado.

Fuentes: Comisión Europea, M. de Hacienda, M. de Empleo e INE. Gráficos elaborados por A. Laborda.

ble. También podría ser que los ingresos no impositivos, de difícil estimación, fuesen mayores que los previstos y compensaran los menores ingresos impositivos.

Lo que es prácticamente inalcanzable es el objetivo de que las cuentas de la Seguridad Social acaben equilibradas. Como se ve en el gráfico superior derecho, el déficit, expresado en forma de sumas móviles de 12 meses (un ejercicio completo móvil), va en aumento y alcanzó en octubre 5.000 millones. Esta cifra sería la mínima que previsiblemente se alcance al final del año. A ello habrá que añadir la previsible desviación de otros 3.500 millones en las

Es posible alcanzar el objetivo del Estado del 4,5% del PIB para todo el año, pero no va a ser fácil

Lo que es prácticamente inalcanzable es que las cuentas de la Seguridad Social acaben equilibradas

prestaciones por desempleo, por lo que las administraciones de la Seguridad Social cerrarían con un déficit de entre el 0,8% y el 1% del PIB, sin contar con la posible paga compensatoria a los pensionistas por la desviación de la inflación.

Por lo que respecta a los indicadores de confianza [gráficos inferiores], la media de octubre y noviembre mejora ligeramente respecto al trimestre anterior en los de industria, servicios y comercio minorista, pero continúa el deterioro de la construcción y de los consumidores. La subida del IVA y la caída que está registrando la renta disponible de las familias pasan factura al consumo, lo que merma la recaudación por impuestos indirectos y dificulta el cumplimiento de los objetivos de déficit público. ■

Ángel Laborda es director de coyuntura de la Fundación de las Cajas de Ahorros (Funcas).

que este se alcance, pero no va a ser fácil.

En efecto, los ingresos totales por impuestos recaudados por la Agencia Tributaria (que luego se distribuyen entre el Estado y el resto de administraciones territoriales) son ligeramente inferiores a los del mismo periodo del año anterior; cuando la previsión es que crezcan un 4,3%. Ciertamente, en los dos últimos meses se ha producido una recuperación de los mismos al entrar en vigor las medidas tributarias tomadas en julio (sobre todo, la subida del IVA y cambios en el impuesto de

sociedades), pero una previsión razonable apunta a que aumenten entre el 1% y 1,5% al acabar el año, lo que dejaría la recaudación unos 5.000 millones por debajo de la presupuestada. Las administraciones territoriales no se verían afectadas por ello hasta dentro de dos años, que es cuando se liquidan las cuentas entre ellas y el Estado, así que serían los ingresos de este los que se verían mermados. Para cumplir con el objetivo de déficit, el Estado debería gastar, por tanto, 5.000 millones menos que el presupuestado, lo cual es facti-

Las consecuencias económicas de la señora Merkel

José Luis Leal

El País, 4 de noviembre de 2012

18 NEGOCIOS

» laboratorio de ideas.

Las consecuencias económicas de la señora Merkel

JOSÉ LUIS LEAL

En 1920, John Maynard Keynes publicó su conocida obra *Las consecuencias económicas de la paz*, en la que criticaba duramente las decisiones de la Conferencia de Versalles a propósito de

las reparaciones de guerra exigidas a Alemania y a sus aliados. La tesis fundamental de Keynes consistía en que las condiciones eran demasiado duras, prácticamente incumplibles, y que por ello la imposición de las mismas solo podía conducir a lo que, ahora llamamos una fractura social de imprevisibles consecuencias, como así ocurrió. Hitler y el nazismo fueron, en buena medida, hijos de la Conferencia de Versalles. Tan enconado fue el resentimiento que cuando Alemania invadió Francia al comienzo de la Segunda Guerra mundial, Hitler impuso que el armisticio se firmara en el mismo vagón de tren en el que varias décadas antes se había firmado la rendición de Alemania.

Keynes participó en la Conferencia de Versalles como representante del Tesoro inglés, propuso un plan alternativo, mucho más razonable que el que prevaleció y, al no ser aceptado, dimitió de su cargo y escribió un libro de excelente prosa para explicar lo que ocurrió en la conferencia y sus previsibles consecuencias. Por una pluma de la Historia, lo que los aliados impusieron a Alemania en 1919 se parece a lo que ahora Alemania impone a Grecia y al resto de los países del euro en dificultades. Los alemanes saben, o deberían saber, que Grecia no puede pagar, de la misma manera que los aliados de entonces sabían, o deberían haber sabido, que a Alemania le ocurría lo mismo: era imposible que pagara.

Keynes describe con maestría los principales personajes del drama. De Georges Clemenceau, el jefe de Gobierno francés, dice que era un anciano que "ve los problemas en términos de Francia y Alemania, y no de la Humanidad y de la civilización europea luchando por establecer un nuevo orden", y añade un poco más adelante: "De todas formas, el viejo mundo era duro en su perversidad: su corazón de piedra habría podido embotar la espada afilada del más bravo caballero errante. Pero el ciego y sordo Don Quijote estaba entrando en una caverna donde su rápida y brillante espada estaba en manos de sus adversarios".

Al presidente estadounidense, Woodrow Wilson, lo describe como un personaje bienintencionado, pero sin la envergadura política necesaria: "Su pensamiento y su temperamento eran esencialmente teológicos, no intelectuales, con

toda la fuerza y las debilidades de esta manera de pensar, de sentir y de expresarse". En definitiva, el deseo de revancha de unos y las idílicas buenas intenciones de los otros condujeron al fatal desenlace de la Conferencia de Versalles y a los acontecimientos que tuvieron lugar a lo largo de los años siguientes.

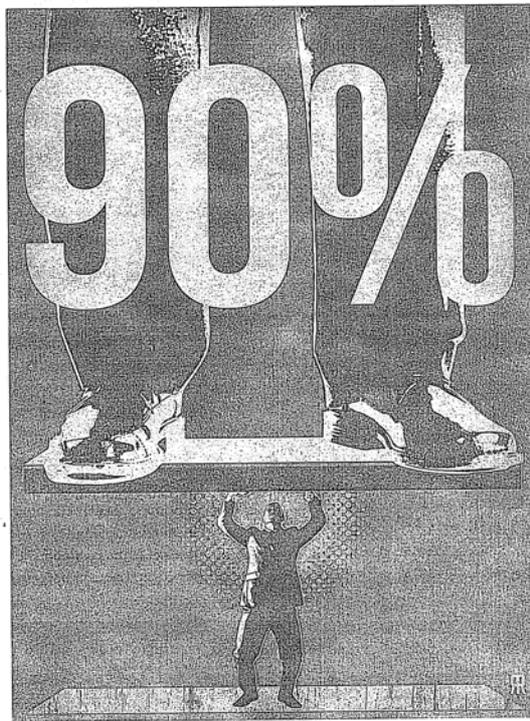
La situación actual guarda algunas semejanzas con aquella de hace casi un siglo. Lo más relevante, sin duda, es el pronóstico de las desastrosas consecuen-

cias que el Gobierno actual ha emprendido el camino de las reformas, con mejor o peor fortuna, pero lo ha hecho. El problema que se plantea es que al reducirse la demanda interna a raíz de los ajustes y la externa como consecuencia esencialmente de la política económica de Alemania, corremos el riesgo de entrar en una espiral deflacionista en la que el intento de reducir el déficit público en los términos acordados se haga cada vez más difícil por una caída de la actividad que reduce inexorablemente los ingresos e incrementa los gastos.

Sin embargo, el problema a medio y largo plazo de nuestra economía no es la deuda pública, sino la suma de esta y la privada. La llamada PII (posición internacional de inversión) nos dice que debemos al resto del mundo, en términos netos, el 90% de nuestro PIB para reducir tan elevado endeudamiento necesitamos desarrollar nuestras exportaciones y necesitamos tiempo.

Es una lástima que en Bruselas no se hayan tenido nunca en cuenta los desequilibrios exteriores como indicadores de alerta de la falta de competitividad de algunos países de la Unión. Ese 90% de nuestro PIB que debemos al exterior procede de la suma de los déficits por cuenta corriente que acumulamos la pasada década. Y aquí hay que hacer dos consideraciones: una, fundamental para España a largo plazo, que las cosas están mejorando notablemente en este apartado de nuestra economía, ya que este año terminaremos con un excedente en la balanza de bienes y servicios por primera vez en muchos años. La otra es que Bruselas debería habernos llamado la atención cuando aún era tiempo de hacerlo y de la misma manera, háberse llamado a Alemania para que redujera su excedente comercial. Porque los equilibrios deben ser simétricos, y si nosotros estamos ahora tratando de recuperar el terreno perdido y marchar hacia el excedente exterior para honrar nuestras deudas, los países del Norte, y Alemania en primer lugar, deberían reducir sus excedentes para que el conjunto de la zona se reequilibrase de manera armoniosa.

En vez de pensar en cómo restablecer los equilibrios fundamentales (no solo el presupuestario) a largo plazo, algunos parecen estar empeñados en dar lecciones morales a los otros sobre sus pasados errores, justificando así, ante sus opiniones públicas, una política que para el conjunto de la Unión no conduce a ninguna parte. Pero las reformas están en marcha y de seguir con la misma política de imponer a los países en dificultades unas políticas de excesivo rigor corremos el riesgo de un rechazo no solo de las reformas sino también, y de manera irreversible, de la idea misma de una Europa unida y solidaria. Es hora de aprender las lecciones de la Historia. ■



RAFAEL RICOY

Lo que los aliados impusieron a Alemania en 1919 se parece a lo que ahora Alemania impone a los países en dificultades

cias de la austeridad excesiva sobre el orden social o sobre lo que Keynes llamaba "la civilización europea". El "pensamiento teológico" que Keynes atribuía al

presidente estadounidense se parece bastante a la idea, ampliamente difundida en los países nórdicos, de que hay que mantener a toda costa el tiempo y el perfil de los ajustes presupuestarios para forzar a los países meridionales a llevar a cabo las reformas que no hicieron a su debido tiempo. Podría, tal vez, añadirse: sin que las consecuencias de esta política tengan que importarle a nadie. Este razonamiento podría tener sentido si los países que gozan de estabilidad presupuesta-

ria relanzaran su demanda para ayudar a los que tienen que pasar por las horas caudinas del ajuste a cualquier precio, pero no lo tiene si los que deberían hacer ese esfuerzo no lo hacen. La realidad es que a Grecia se le ha impuesto un ajuste que va más allá de lo razonable, independientemente de los errores pasados y presentes de sus políticos y de las reformas evidentes que la situación de ese país requiere. Grecia necesita tiempo, y negárselo es jugar con fuego.

Por lo que a España se refiere, es indu-

Los millones olvidados

Paul Krugman

El País, 9 de diciembre de 2012

EL PAÍS, DOMINGO 9 DE DICIEMBRE DE 2012

NEGOCIOS 23

»Economía global.

Los millones olvidados

PAUL KRUGMAN

Vamos a dejar clara una cosa: Estados Unidos no se enfrenta a una crisis fiscal. Sin embargo, sigue sufriendo en gran medida una crisis de empleo.

Resulta fácil confundirse con la cuestión fiscal, ya que todo el mundo habla del "precipicio fiscal". De hecho, una encuesta reciente indica que una gran mayoría de los ciudadanos cree que el déficit presupuestario aumentará si caemos por ese precipicio.

En la práctica, cómo no, es justo lo contrario: el peligro es que el déficit se reduzca en exceso y demasiado deprisa. Y los motivos por los que podría suceder eso son puramente políticos; podríamos estar a punto de recortar drásticamente el gasto y subir los impuestos no porque los mercados lo exijan, sino porque los republicanos han estado usando el chantaje como estrategia de negociación, y el presidente parece dispuesto a ponerles en evidencia.

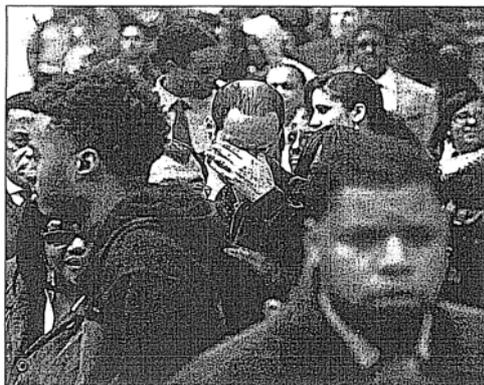
Es más, a pesar de años de advertencias por parte de los sospechosos habituales acerca de los peligros de los déficits y de la deuda, nuestro Gobierno puede adquirir préstamos a unos tipos de interés increíblemente bajos (los tipos de interés sobre los bonos de EE UU protegidos contra la inflación son de hecho negativos, de modo que los inversores pagan al Gobierno para que haga uso de su dinero). Y no me digan que los mercados podrían volverse contra nosotros de repente. Recuerden que el Gobierno de EE UU no puede quedarse sin efectivo (él imprime los billetes), de modo que lo peor que podría pasar sería que cayese el dólar, lo cual no sería tan terrible y de hecho podría ayudar a la economía.

No obstante, hay todo un sector construido en torno al fomento del pánico al déficit. Hay grupos empresariales espléndidamente financiados que no paran de exagerar el peligro de la deuda gubernamental y la urgencia de reducir el déficit ya, ya mismo; solo que, de repente, esos mismos grupos nos advierten de los peligros de una reducción excesiva del défi-

cit. No es de extrañar que los ciudadanos estén confusos. Por otro lado, no hay prácticamente ninguna presión organizada que se ocupe de algo terrible que de hecho está ocurriendo ahora mismo, concretamente, el paro a gran escala. Sí, hemos hecho algunos avances durante el último año. Pero el desempleo a largo plazo sigue a unos niveles que no se habían visto desde la Gran Depresión: en octubre, 4,9 millones de estadounidenses llevaban más de seis meses en paro y 3,6

inactividad impuesta, la sociedad en su conjunto sufre la pérdida de su esfuerzo y de su talento. La Oficina Presupuestaria del Congreso calcula que lo que realmente estamos produciendo está por debajo de lo que podríamos y deberíamos producir, con una diferencia de alrededor del 6% del PIB, o 900.000 millones de dólares al año.

Y lo que es aún peor, hay buenos motivos para creer que el paro elevado está socavando también nuestro crecimiento futuro, a medida que los parados de larga



Parados esperan para acceder a una feria de empleo en Nueva York. / L. J. (REUTERS)

millones llevaban más de un año sin trabajar.

Cuando vean cifras como esas, tengan presente que estamos contemplando millones de tragedias humanas: a individuos y familias cuyas vidas están quedando destrozadas porque no pueden encontrar trabajo, ahorros agotados, casas perdidas y sueños destruidos. Y cuanto más se prolongue esto, mayor será la tragedia.

Nuestra crisis de empleo aún no superada también tiene un coste económico enorme. Cuando los ciudadanos dispuestos a trabajar tienen que soportar una

duración pasan a ser considerados imposibles de emplear, ya que la inversión se reduce como consecuencia de la escasez de ventas.

¿Qué se puede hacer? El pánico en relación con el precipicio fiscal ha sido revelador. Pone de manifiesto que incluso los gruñones del déficit son keynesianos encubiertos. Es decir, creen que en estos momentos los recortes del gasto y las subidas de impuestos destruirán puestos de trabajo; es imposible afirmar eso a la vez que se niega que los aumentos del gasto y las bajadas de impuestos temporales crea-

rían empleo. Si, nuestra economía todavía deprimida necesita más estímulo fiscal.

Y, dicho sea en su favor, el presidente Obama ha incluido una pequeña cantidad de estímulo económico en su oferta presupuestaria inicial; la Casa Blanca, al menos, no se ha olvidado por completo de los parados. Desgraciadamente, casi nadie espera que esos planes de estímulo se incluyan en el acuerdo que finalmente se alcance, sea cual sea.

De modo que ¿por qué no estamos ayudando a los parados? No es porque no podamos permitirnoslo. Dados los costes tan bajos que tienen los préstamos y el daño que el paro está haciendo a nuestra economía y, por tanto, a la base tributaria, resulta bastante fácil defender el argumento de que gastar más para crear empleo ahora realmente mejoraría nuestra situación fiscal a largo plazo.

Tampoco es, creo yo, un problema realmente ideológico. Hasta los republicanos, cuando se oponen a los recortes en el presupuesto de defensa, empiezan a hablar inmediatamente de cómo esos recortes destruirían puestos de trabajo (y lo siento, pero el keynesianismo armamentístico, la afirmación de que el gasto público

La Oficina Presupuestaria del Congreso calcula que el PIB de EE UU es un 6% menor de lo que podría ser

crea empleo, pero solo si se destina al Ejército, no tiene sentido).

No, al final resulta difícil no llegar a la conclusión de que es un problema de clases. A la gente influyente de Washington no le preocupa perder su empleo; la gran mayoría ni siquiera conoce a alguien que esté en paro. La difícil situación de los parados simplemente no ocupa un lugar predominante en sus pensamientos y, por supuesto, los desempleados no contratan grupos de presión ni hacen grandes contribuciones a las campañas electorales.

Así que la crisis del paro se prolonga más y más, a pesar de que tenemos tanto los conocimientos como los medios para resolverla. Es una inmensa tragedia, y también es un escándalo. ■

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

© New York Times Service 2012. Traducción de News Clips.

Finanzas y agujeros negros

José M. Domínguez,

Diario Sur, 1 de octubre de 2012

Lunes 01.10.12
SUR

LA TRIBUNA

Finanzas y agujeros negros

JOSÉ M. DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ
CATEDRÁTICO DE HACIENDA PÚBLICA DE LA UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

Un interés especial suscita la génesis de las grandes pérdidas en el sector bancario, que asume ante la opinión pública el papel estelar como villano, pero que reúne un repertorio de experiencias muy diversas



Las preguntas se formulan recurrentemente: ¿Dónde ha ido el dinero que antes manaba sin cesar?, ¿Qué ha sido de la riqueza acumulada durante los años de bonanza?, ¿Qué ha provocado pérdidas tan cuantiosas en bancos y cajas?, ¿Cuál es la causa de que se haya disparado el déficit público? Los matices son diferentes, pero hay un sustrato común, la sensación de que algunos han logrado acaparar toda la riqueza en una desigual partida de monopoly, mientras el resto se ve condenado a sufrir unas penas por faltas ajenas.

A pesar de que la crisis financiera global ha despertado cualquier posible duda acerca de la absurda pretensión de que los modelos económicos se rijan por los patrones de las ciencias exactas, los paralelismos con las leyes de la física se suceden. En particular, el dictado de que la energía ni se crea ni se destruye, sino que se transforma, supuestamente habilita para tratar de localizar dónde está el dinero desaparecido. La ciencia económica atraviesa sus peores momentos, pero, curiosamente, asistimos a una proliferación de profetas provenientes de los más diversos campos, no siempre del saber. Los economistas han fracasado y, por tanto, parece concluirse, cualquiera está habilitado para ocupar su lugar. Ha de revisarse el perfil del economista de las corrientes dominantes en las últimas décadas, pero sin renunciar a una rigurosa interpretación de la realidad, una tarea nada fácil. Siguen existiendo leyes económicas que giran en torno al problema básico de la escasez de los recursos disponibles.

El sistema económico parece estar minado de agujeros negros que han engullido la riqueza, pero el dinero moderno se atiene a sus propias pautas. Puede crearse con suma facilidad, sin depender del anclaje de ningún metal precioso, y multiplicarse a través del proceso secuencial de los depósitos y créditos. Tiene también capacidad de autodestrucción, si se expande alegremente por encima del ritmo necesario para acompañar la actividad. Es asimismo transformable en los más diversos activos, reales o financieros, que pueden verse afectados por cambios de valor. Es una de las grandes diferencias entre activos y deudas: los primeros pueden verse mercedos; en cambio, las segundas (salvo supuestos de condonación) no disminuyen de valor nominal y, además, van acumulando los intereses no pagados.

Identificar la senda seguida por el dinero requeriría desplegar una verdadera labor investigadora. Hay una amplia gama de situaciones que demandan un análisis pormenorizado, lo cual no impide algunas consideraciones genéricas. Una parte de la riqueza se ha volatilizado sencillamente porque sólo existía sobre el papel. Hay activos sujetos a una valoración que deviene ficticia si se desencadena una corriente de ventas masivas. Indudablemente, quien compró un activo por encima de su precio de equilibrio incurrirá en unas pérdidas, cuya contrapartida es localizable en los bolsillos de quien tuvie-

ra la posibilidad de desprenderse de él a un precio elevado. La brusca caída de los ingresos públicos encuentra una explicación fundamental en el desplome de la actividad económica. Contrariamente a lo que a menudo se afirma, desde el inicio de la crisis, las cargas fiscales individuales —las verdaderamente relevantes para medir el nivel de tributación— no han dejado de aumentar, con un avance de la progresividad en el IRPF. La existencia de ingentes bolsas de fraude fiscal, junto con otros aspectos, condiciona la cifra de presión fiscal global.

Un interés especial suscita la génesis de las grandes pérdidas en el sector bancario, que asume ante la opinión pública el papel estelar como villano, pero que reúne un repertorio de experiencias muy diversas. El grueso de tales quebrantos está ligado al ejercicio de su actividad de intermediación financiera. Ciertamente es difícil refutar la tesis de que, en su conjunto, las entidades no han desempeñado con gran acierto la función esencial que tienen encomendada dentro del sistema económico, la de evaluar el riesgo de los demandantes de crédito y asignarlo correctamente. Durante la última etapa de expansión, la economía española ha pivotado en exceso sobre el sector inmobiliario, que ha absorbido una parte muy significativa del crédito total. El fallo en el desempeño de dicho papel es patente, pero el problema para las entidades

desprestamistas radica en que, por la no materialización de las expectativas de obtención de ingresos, los prestatarios no tienen capacidad de atender sus compromisos e incumplen las obligaciones de pago. Es relativamente fácil seguir la pista del dinero que salió y no ha regresado a las entidades financieras. En el caso de las promociones inmobiliarias, fue destinado a la compra de suelos, a proyectos y a obras de edificación, al pago de honorarios e impuestos, etc., sin que existan posiciones compradoras a los precios necesarios para saldar cuentas. La "toxicidad" de los activos crediticios proviene de unos ingredientes de suelo y ladrillo excesivos y sobrelorados.

Sin duda, hay distintos niveles de responsabilidad en la generación de la crisis que padecemos. En un sistema regido por el mercado, la realidad económica es el resultado de millones de decisiones adoptadas por los intervinientes en los circuitos de actividad, cada uno movido por sus objetivos e intereses individuales. Una economía de mercado es capaz de producir el milagro —que asombraba a los planificadores centrales comunistas— de que, sin la intervención de una autoridad, pueda existir una oferta tan amplia de productos a disposición de los consumidores. En contraposición, dicho sistema, además de generar desigualdades distributivas, puede abocar a fallos colectivos de extraordinarias dimensiones. El fracaso del mercado ha llegado a niveles insospechados en la crisis actual, pero no puede afirmarse que el sector público haya brillado demasiado en su faceta regulatoria para ponerle freno.



Diez evidencias sobre los multiplicadores fiscales

Guillermo de la Dehesa

El País, 18 de noviembre de 2012

22 NEGOCIOS

EL PAÍS, DOMINGO 18 DE NOVIEMBRE DE 2012

» laboratorio de ideas.

Diez evidencias sobre los multiplicadores fiscales

GUILLERMO
DE LA DEHESA

Los multiplicadores fiscales intentan calcular los efectos dinámicos de la política fiscal sobre la economía utilizando modelos complejos como los estructurales vectoriales autoregresivos (SVAR) o los dinámicos estocásticos de equilibrio general (DSGE). Es decir, miden los efectos que un tipo y un tamaño determinado de expansión o de contracción fiscal pueden tener sobre el producto y la tasa de crecimiento de un país. Cuanto mayor es el multiplicador, mayores efectos positivos tendrá una expansión y mayores efectos negativos tendrá una contracción, y viceversa.

El FMI, en su World Economic Outlook (WEO) de octubre de 2012, reconoce que sus cálculos anteriores sobre los multiplicadores fiscales habían minusvalorado el efecto negativo de la consolidación fiscal sobre el crecimiento tras la Gran Recesión, que, para los países avanzados ha pasado de una media de 0,5 puntos porcentuales a otra de entre 0,9 y 1,7 puntos. Esto era esperado, ya que en los análisis realizados anteriormente (Fatás y Mihov; Blanchard y Perotti; Perotti; Romer; Mendoza y Vegh) eran todos superiores a un punto.

Esta recificación no ha gustado en el área euro, ya que afecta negativamente a varios de sus Estados miembros. La Comisión Europea, en sus recientes previsiones, ha reaccionado mostrando que los multiplicadores fiscales son elevados cuando las expansiones o consolidaciones fiscales son temporales, como en 2008-2009, pero son más bajos cuando son permanentes, como en la consolidación fiscal actual.

¿Qué sabemos hoy sobre los multiplicadores de las consolidaciones fiscales?

Primero, que su cálculo es muy complejo y, lógicamente, sus resultados son solo aproximados y sujetos a revisiones, tanto porque es muy difícil separar causa y efecto en política fiscal —ya que los cambios en la política fiscal tienen un impacto en el crecimiento, pero éste, a su vez, tiene un impacto en su recaudación y en su gasto— como porque otras políticas, como la monetaria, la de tipo de cambio o la de apertura externa, también están afectando simultáneamente al crecimiento.

Segundo, que los multiplicadores fiscales tienden a ser diferentes en cada país, dadas las diferencias entre sus instituciones políticas, sociales, fiscales, financieras y económicas, y los diferentes grados y velocidades de su consolidación fiscal.

Tercero, que, en todo caso, el actual proceso de consolidación fiscal es absolutamente necesario e irrenunciable en bastantes Estados del área euro, incluida España, tanto para conseguir que su deuda en porcentaje del PIB sea sostenible a largo plazo como para reducir su impacto negativo sobre sus tasas de ahorro e inversión privadas a medio plazo.

Cuarto, que, sin embargo y a corto plazo, el riesgo está siendo el contrario, es decir, que dicha consolidación está siendo demasiado rápida y en términos nomina-

les, especialmente en los Estados de la periferia del área euro.

Esto es debido a las siguientes evidencias contrastadas sobre los multiplicadores:

Primera, que sus efectos negativos sobre el crecimiento dependen de qué instrumentos de política fiscal sean utilizados, ya que suelen ser mayores subiendo impuestos o reduciendo inversión pública que bajando gasto corriente.

Tercera, que sus efectos negativos tienden a ser más elevados conforme la política monetaria va acercándose a su límite de tipo de interés cero, donde el banco central deja de poder compensar la contracción fiscal, como ocurre en Estados Unidos, Reino Unido y pronto ocurrirá en el área euro.

Cuarta, que dichos efectos son más negativos cuando la consolidación fiscal no puede compensarse con una devaluación

Sexta, que la contracción fiscal pública tiende a ser tanto más negativa sobre el crecimiento cuanto más endeudado está su sector privado, es decir, sus empresas y familias que, al intentar desalancarse, redoblan los efectos negativos de la contracción del sector público sobre la demanda interna.

Séptima, que sus efectos negativos sobre el crecimiento son mayores si coinciden con una crisis bancaria en la que los bancos reducen, en lugar de aumentar, su financiación a familias y empresas. Este problema es especialmente agudo en algunos Estados del sur del área euro, como España, en los que el interbancario no funciona y el mercado único bancario se ha desintegrado. Por ejemplo, las salidas de depósitos y de capitales de los Estados del sur hacia los del norte, notablemente hacia Alemania, no pueden ser reinvertidas en el sur, al prohibirlo su supervisor, introduciendo un cerco o *ring-fencing*. Solo el BCE está ayudando ofreciendo liquidez a tres años (LTRO).

Octava, que su efecto es tanto más negativo sobre el crecimiento cuanto mayor es el coste de refinanciar su deuda, que significa otra contracción fiscal añadida a la que ya realiza, voluntaria o forzadamente, el Estado, como ocurre en España e Italia.

Novena, que el multiplicador es más elevado y negativo cuanto más negativo es el *output gap*, es decir, cuanto más inferior es su crecimiento real respecto a su crecimiento potencial estimado, como ocurre en España.

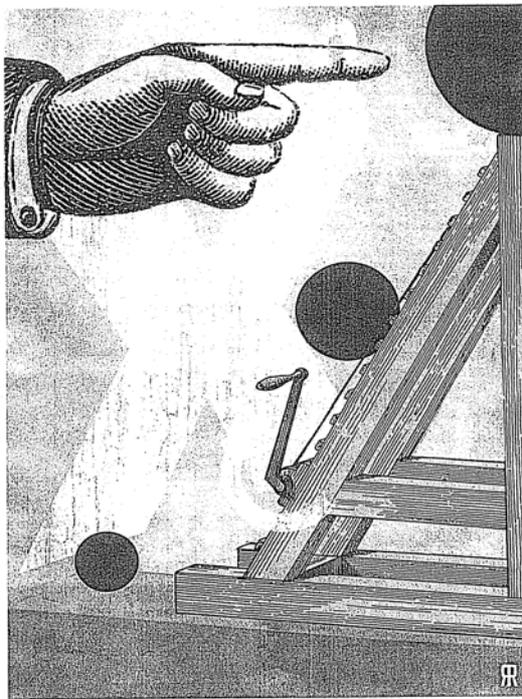
Décima, que los objetivos de la consolidación fiscal están fijados en términos nominales y no estructurales, como establece el Pacto Fiscal. El objetivo de déficit del 3% en 2013 se estableció en 2010 estimando que España crecería el 2,4%, y va a crecer un 1,6%, 4 puntos menos, luego es impensable alcanzarlo.

Estas evidencias muestran que la consolidación fiscal actual en los Estados periféricos del área euro está siendo más rápida de lo necesario y además está contagiando al resto de sus socios y a otros países desarrollados.

Según el FMI, en 2010, no hubo ajuste fiscal en Estados Unidos, Reino Unido y Japón, siendo de 1,45 puntos porcentuales de PIB en la periferia del área euro. En 2011, el ajuste en la periferia alcanzó 0,9 puntos, frente a 0,45 puntos en dichos tres países. En 2012, el ajuste fiscal en la periferia alcanzará 2,7 puntos porcentuales de PIB, frente a 0,7 puntos de los tres restantes. En 2013, el ajuste en Estados Unidos, Reino Unido y Japón será de 1,3 puntos de PIB, superior al de la periferia del área euro, con solo 0,75 puntos, y en 2014, el ajuste en la periferia será cero, aumentando hasta 0,75 puntos en los otros tres grandes.

En resumen, la contracción fiscal nominal en la periferia del área euro, siendo necesaria, está aplicándose con excesiva rapidez, dadas sus condiciones económicas negativas, tales como recesión, no compensación por la política monetaria, no devaluación del euro, no crecimiento del crédito, *spreads* altos, *output gap* negativo y elevado endeudamiento privado. ■

Guillermo de la Dehesa es presidente del Centre for Economic Policy Research (CEPR).



RAFAEL RICÓ

La contracción fiscal nominal en la periferia del área euro, siendo necesaria, está aplicándose con excesiva rapidez

Segunda, que tienden a ser más negativos sobre el crecimiento cuando no existe una política monetaria expansiva, temporalmente, que compense dicha contracción fiscal, como ocurre en el área euro, al mantener el BCE básicamente un objetivo de precios y no otros alternativos como crecimiento o desempleo, y también por no hacer *relajación cuantitativa*, como la Reserva Federal o el Banco de Inglaterra, sino solo compras de bonos esterilizados.

del tipo de cambio nominal para crecer en mayor medida a través de la demanda externa. Esto ocurre en el área euro, donde no existe tipo de cambio nominal entre sus Estados miembros y, por lo tanto, no puede devaluarse salvo en términos reales, mucho más duros. Además, al ser la política monetaria compensatoria de la Reserva Federal y el Banco de Inglaterra más expansiva que la del BCE, el euro tiende a apreciarse a corto plazo frente a ambas monedas.

Quinta, que sus efectos tienden a ser tanto más negativos cuanto menos abierta está la economía al exterior, como le ocurre a Estados Unidos, que solo exporta en bienes y servicios el 14% de su PIB, frente al 43% del área euro. España exportará este año el 32% de su PIB y el 33,7% en 2013, frente al 27% en 2010, pero aún lejos del 52% del PIB en Alemania.

El déficit de 2012 y el problema de la «manta corta»

José Ignacio Conde-Ruiz, Juan Rubio y Carmen Marín

Expansión, 28 de septiembre de 2012

Viernes 28 septiembre 2012 Expansión 55

Opinión

El déficit de 2012 y el problema de 'la manta corta'

EN PRIMER PLANO

José Ignacio Conde-Ruiz,
Juan Rubio-Ramírez y Carmen Marín

Mientras esperamos para conocer los detalles del presupuesto del año que viene, vamos a hacer un balance de cómo se están comportando las finanzas públicas en el año 2012. El déficit de este año es el punto de partida sobre el cual hay que trabajar para alcanzar un déficit del -2,8% en 2014 como parte de nuestro compromiso de déficit dentro del Procedimiento de Déficit Excesivo abierto. Como sabemos, el objetivo de déficit presupuestario para el año 2012 es del -6,3% PIB, correspondiendo a la Administración Central (AC) y la Seguridad Social el -4,5% del PIB y a las Comunidades Autónomas (CCAA) el -1,5% del PIB. El resto (-0,3% del PIB) es el máximo déficit que pueden alcanzar las Corporaciones Locales (CCLL).

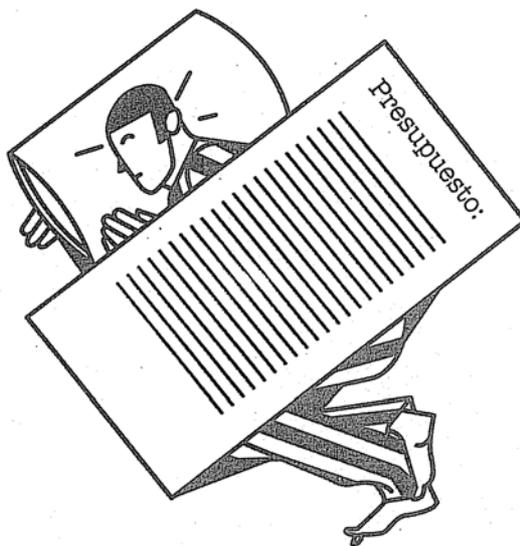
Como punto de partida, vamos a analizar de los datos de déficit del primer semestre de 2012 publicados por el Gobierno el 19 de septiembre. El déficit para el conjunto de las Administraciones Públicas (AAPP) se eleva hasta -4,31% PIB en el primer semestre del año, siendo del -3,83% en el mismo período del año anterior. Es decir, el déficit en el primer semestre del año es de 0,5 puntos del PIB superior al del año 2011, que terminó con un déficit del -8,9%.

Si puntualizamos por componentes de las AAPP, el déficit de la AC alcanzó el -4,54% PIB en el primer semestre de 2012, de los cuales, el 0,5% PIB se corresponden con las ayudas concedidas a las instituciones financieras, principalmente, al Banco Financiero y de Ahorros (BFA).

Al igual que ocurrió en el primer trimestre del año las Comunidades Autónomas (CCAA) presentan un mejor comportamiento respecto al año anterior mientras que con la Administración Central ocurre al contrario. El déficit de la AC se eleva hasta el -4,54% PIB (-2,64% en el primer semestre 2011) mientras que el déficit de las CCAA se reduce hasta el -0,77% PIB (siendo de -1,64% PIB en el mismo período de 2011). Nuevamente el tema de los adelantos a las CCAA y a la Seguridad Social está jugando un papel importante. Uno empieza a pensar que con las cuentas públicas está ocurriendo algo parecido al problema de la "manta corta": si te cubres la cabeza te dejas los pies fuera.

Hay tres cuestiones que queremos destacar y nos gustaría comentar con los lectores.

En primer lugar, según los datos publicados por el Gobierno mensualmente, el déficit de Estado en agosto alcanzó los -4,77% PIB, lo que supone un aumento de 7.000 millones de eu-



(Cortez)

Parece difícil cumplir el objetivo de déficit para 2012, pero el Gobierno aún tiene margen para introducir medidas correctoras

ros con respecto al mes de junio. Este aumento en déficit del Estado generará un aumento del déficit de la AC en la misma cuantía.

En segundo lugar, en lo que se refiere a las CCAA, como ya habíamos dicho, presentan un déficit del -0,77% PIB en el primer semestre de 2012 (-1,64% en el primer semestre de 2011) ajustado del efecto de los anticipos del Recurso de Financiación de 2012 el déficit alcanza el -0,93% PIB. Aunque en términos conjuntos, parece que las CCAA están en la senda del cumplimiento del objetivo de déficit, tres CCAA ya superan el objetivo de déficit previsto para todo el año: Navarra (-2,5%), Extremadura (-1,9%) y Murcia (-1,8%). También queremos resaltar los resultados publicados en el Tercer

Informe del Observatorio de FEDEA de las CCAA. En este informe, mostramos que el déficit de las CCAA para el año 2012 será del -2,2% PIB bajo el supuesto de que los Planes de Recquilibrio (PEF) se cumplan íntegramente.

Y, en tercer lugar, nos ha llamado la atención que la Seguridad Social presente un superávit tan elevado de 9.867 millones de euros (0,94% PIB) en el primer semestre de 2012, siendo el superávit del primer trimestre de 3.834 millones de euros. Esto supone que en el segundo trimestre, la Seguridad Social ha tenido un superávit de unos 6.000 millones de euros. Este aumento de recursos de la Seguridad Social se explica mayoritariamente por una transferencia de fondos procedente del Estado al Servicio Público de Empleo Estatal (SPEE). Si bien con los datos de Ejecución Presupuestaria del mes de julio, el superávit de la Seguridad Social (sin contar con el SPEE) se ha reducido hasta los 2.400 millones de euros, cuando era de casi 8.500 millones en el primer semestre del año.

Esta reducción se debe al pago de la paga extra a los jubilados. Esto nos indica que el superávit de la Seguridad Social se verá reducido sustancialmente (incluso en términos de Contabilidad Nacional) en el tercer trimestre de 2012. Con esta partida será clave ver qué va a ocurrir con la revalorización de las pensiones. La subida del IVA en septiembre ha provocado que la inflación supere el 3% en noviembre y esto quiere decir que, si no se congelan, habrá que destinar 3.000 millones adicionales en subir las pensiones.

Déficit en el segundo cuatrimestre

A continuación hemos estimado cómo va a terminar el año. Es interesante hacer un análisis de cómo ha sido tradicionalmente el déficit, en términos de Contabilidad Nacional, del segundo semestre con respecto al primero. Está claro que si las AAPP presentan el mismo comportamiento en la segunda parte del año, será imposible que se pueda cumplir el objetivo de déficit del -6,3% PIB para el año 2012.

Según los resultados de la evolución semestral del déficit (2000-2011) para el conjunto de las AAPP, excepto para los años 2003 y 2004, en los que se redujo el déficit, en el resto de años, el déficit del Estado en el segundo semestre fue siempre superior al registrado en el primer semestre.

Basándonos en la experiencia pasada, uno no debería esperar una mejor ejecución en el segundo semestre que en el primero. Pero es cierto que, en este caso, hay argumentos para pensar que el déficit generado en el segundo semestre será más bajo que en el primero. En particular en el segundo semestre es cuando más se notarán los efectos de los Planes Económicos y Financieros de las CCAA (aprobados en mayo) y de los Reales Decretos-leyes sobre Sanidad, Educación y Función Pública (aprobados en julio). Pero, ¿será suficiente todo esto para que el déficit del segundo semestre no sea superior al 2% del PIB, cuando en el primer semestre fue del 4,31%? A día de hoy y con la información disponible nos parece difícil. Máxime dada la situación de crisis económica, con altos costes de acceso a la financiación de mercado y con dificultades para aumentar los ingresos a través de la recaudación vía impuestos. No obstante, también queremos resaltar que el Gobierno aún tiene margen para introducir nuevas medidas correctoras si observa que no va a ser capaz de cumplir con el compromiso de déficit para este año. Será clave, por tanto, prestar atención a los Presupuestos Generales de 2013 que se publicarán el lunes.

J. Ignacio Conde-Ruiz (Universidad Complutense y Subdirector de FEDEA), Juan Rubio-Ramírez (Universidad de Duque y FEDEA) y Carmen Marín (FEDEA)

El mundo tributario al revés

José María Peláez

Cinco Días, 23 de noviembre de 2012

Cinco Días Viernes 23 de noviembre de 2012

Opinión 17

EL FOCO



JOSÉ MARÍA PELÁEZ MARTOS
INSPECTOR DE HACIENDA DEL ESTADO

El autor reflexiona sobre las posibles consecuencias negativas que puede traer consigo la amnistía fiscal que ha aprobado el Gobierno. En su opinión existen otras alternativas para elevar los ingresos tributarios.

El mundo tributario al revés

La amnistía fiscal está poniendo todo nuestro sistema tributario del revés. Desde el punto de vista de la justicia fiscal, solo hay que leer el artículo 31 de la Constitución para comprobar que la medida no cumple con los principios del sistema tributario establecidos en dicho precepto, y, en su momento, el Tribunal Constitucional tendrá que pronunciarse en el recurso que se ha presentado contra la medida.

Además de ello, produce vergüenza que con esta medida se le haya abierto la puerta al blanqueo de dinero procedente del crimen organizado, ya que, incomprensiblemente, no se le exige al declarante que manifieste el origen de las rentas que ahora regulariza. Si el nombre oficial es Declaración Tributaria Especial, ¿Qué problema había para exigir al declarante que manifestara si las rentas y bienes ocultos, que ahora declara, corresponden a ventas en negro, plusvalías, o dineros del abuelo que están en Suiza?

Desde el punto de vista recaudatorio, el objetivo es ingresar 2.500 millones de euros. Aún con los recortes

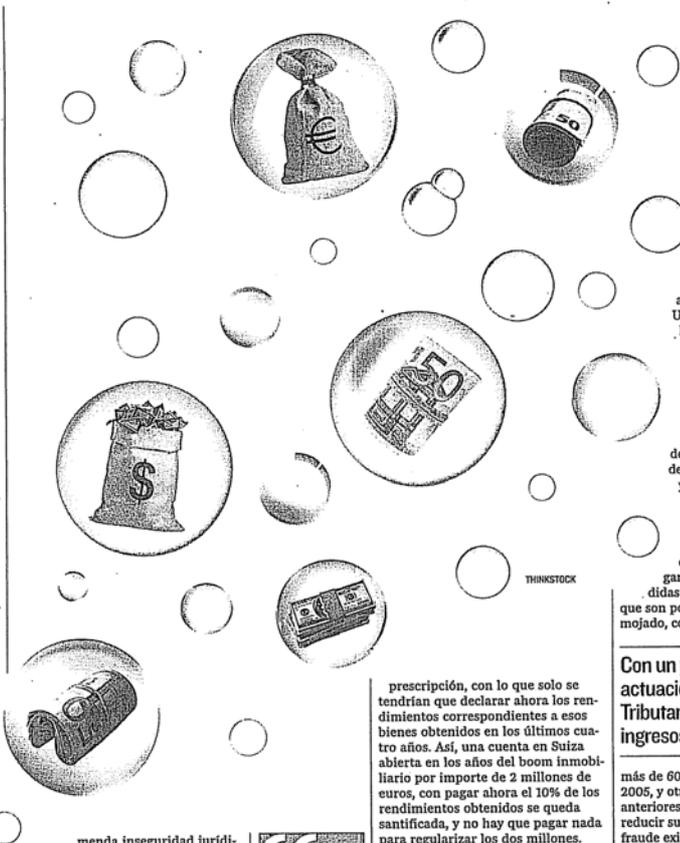
Produce vergüenza que con esta medida se le haya abierto la puerta al blanqueo de dinero

de su presupuesto, la Agencia Tributaria lleva recaudado en lo que va de año un 20% más de lo presupuestado (1.338 millones). Si se le dotara de los medios necesarios para luchar contra el fraude fiscal, algo que llevamos demandando los

Inspectores desde hace mucho tiempo, los ingresos que se podrían obtener serían muy superiores a los conseguidos por la amnistía, y sin necesidad de poner del revés los cimientos de nuestro sistema tributario.

Desde el punto de vista jurídico, la amnistía se ha convertido en una auténtica chapuza, ya que ha sido aprobada por un real decreto-ley, modificado a los pocos días por otro posterior, y desarrollado por un orden ministerial que, sin tener cobertura legal para ello, amplió su contenido. La Dirección General de Tributos ha emitido dos informes, ampliando aún más su contenido, y la Dirección General del Tesoro ha emitido dos notas para tranquilizar a los que quieren pagar en el sentido de que no van a tener problemas con la legislación sobre el blanqueo de capitales.

La situación ha provocado una tremenda inseguridad jurídica, y así lo han puesto de manifiesto los asesores fiscales y otros profesionales. Con este hilo normativo, se permite ahora regularizar el dinero efectivo, que no figuraba en el decreto-ley inicial, con la presunción legal de que el dinero depositado ahora en una cuenta bancaria ya se tenía el 31 de diciembre de 2010. Con esta ampliación se está permitiendo que las ventas en negro de los años 2011 y 2012 se acojan indebidamente también a la amnistía, lo que supone una incitación al fraude, ya que, ¿para qué va a pagar el empresario 21% de IVA de unas ventas de septiembre de 2012, más el impuesto sobre Sociedades o IRPF correspondiente, si haciéndolo en una cuenta bancaria solo tiene que pagar el 10%? Otra ampliación de su contenido inicial permite aplicar la



THANKSTOCK

prescripción, con lo que solo se tendrían que declarar ahora los rendimientos correspondientes a esos bienes obtenidos en los últimos cuatro años. Así, una cuenta en Suiza abierta en los años del boom inmobiliario por importe de 2 millones de euros, con pagar ahora el 10% de los rendimientos obtenidos se queda santificada, y no hay que pagar nada para regularizar los dos millones. Esto sí que es una verdadera amnistía, pero sin que el Estado recaude casi nada, lo que contradice el objetivo de la medida.

Desde el punto de vista operativo, con la amnistía se han cambiado los papeles. Una de las funciones de la Agencia Tributaria es perseguir a los que no quieren pagar sus impuestos, a veces infructuosamente porque tienden a su alcance los paraísos fiscales, y la colaboración de expertos en planificación internacional, que les ayudan a ocultar las rentas en dichos territorios, mediante complejas estructuras fiduciarias. Con la amnistía, estamos asistiendo a una campaña de promoción de sus "bondades", con la implicación de la cúpula de la Agencia Tributaria, y, a veces, de la mano de los que previamente han organizado los entramados para defraudar. Además, las declaraciones presenta-

das están "secuestradas", ya que la Agencia no ha hecho los procesos que resultan habituales con el resto de las declaraciones.

Por ello, algunas comprobaciones que se ultimaron estos meses se pueden estar perjudicando, como las del IVA, al no conocer la Inspección si la empresa ha presentado la declaración (modelo 750) por ventas en el Impuesto sobre Sociedades, que afectarían también al IVA. Una vez más, la bicefalía política (secretario de Estado) y técnica (director general de la AEAT) está provocando ineficacia en la actuación de la Agencia, como ya ha ocurrido en ocasiones anteriores.

El Gobierno ha aprobado deprensa y corriendo una ley de medidas contra el fraude, y la utiliza como amenaza para los que no se acojan a la amnistía. Los Inspectores sabemos que sin más medios, y sin otras reformas legales y organizativas necesarias, las medidas que contiene dicha norma, que son positivas, quedarán en papel mojado, como ha ocurrido con las

Con un plan especial de actuación de la Agencia Tributaria se obtendrían más ingresos que con la amnistía

más de 600 aprobadas desde el año 2005, y otras leyes contra el fraude anteriores, que no han servido para reducir sustancialmente el enorme fraude existente en España. Pero, esto también lo saben los defraudadores, y los que planifican sus estructuras perfectas para no pagar.

En conclusión, se podría admitir la amnistía fiscal como medida de fuerza mayor con el fin de obtener ingresos suficientes para salvar al país de una hipotética quiebra, o rescate, y si no existieran otras alternativas, pero no es esa la situación. La alternativa esta clara, ya que con un plan especial de actuación de la Agencia Tributaria, que en otras épocas se han hecho, se podrían obtener ingresos muy superiores a los que se esperan con la amnistía, y sin necesidad del galimatías que se ha producido. Por lo demás, solamente hay que esperar a que pase el 30 de noviembre, y que a partir de entonces se nos permita perseguir a aquellos a los que, a pesar de haberles puesto la alfombra roja para ver si quieren pagar algo, no lo han hecho.

La situación ha provocado una tremenda inseguridad jurídica y así lo han manifestado muchos profesionales

Incentivar la economía y el empleo

Carmen Alcaide

El País, 21 de diciembre de 2012

Incentivar la economía y el empleo

CARMEN
ALCAIDE

En este momento de la crisis, no hay informe económico de instituciones nacionales o internacionales que no se refiera a la necesidad de compatibilizar la austeridad fiscal con los incentivos al crecimiento para salir de la situación actual. El Fondo Monetario Internacional es uno de los más beligerantes en esta necesidad frente a la Comisión Europea, que a pesar de sus declaraciones en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, da prioridad a la consolidación fiscal dificultando cualquier política de los Estados miembros que dé impulso al crecimiento y que signifique aplicar recursos del sector público que puedan desviar a los países de lo que se considera el principal compromiso, es decir, alcanzar en los plazos acordados la estabilidad de las finanzas públicas.

En las discusiones actuales para el Presupuesto plurianual de la UE (2014-2020), la propuesta de la Comisión Europea es conseguir un Presupuesto para la integración y el crecimiento. Las palabras suenan bien, pero cuando se discuten las cifras para las ayudas a los sectores productivos, se habla de recortes en la agricultura, la pesca y las dotaciones de fondos a las regiones menos favorecidas. Las discusiones continuarán hasta que se consiga un acuerdo en los intereses encontrados entre los países contribuyentes y los beneficiarios del presupuesto europeo.

Respecto a España, se habla mucho de la necesidad de cambiar el modelo productivo que funcionó en la fase expansiva y que tantos problemas ha provocado en la fase actual de crisis. El Gobierno ya no habla de pactos para el crecimiento y el empleo, sino que el programa, que necesariamente tiene que presentar en Bruselas, es un "programa de estabilidad y competitividad" en el que refleja sus objetivos para cumplir con la estabilidad presupuestaria marcada por la UE y a la vez introducir las reformas estructurales necesarias para incrementar la competitividad y productividad. Todo ello enmarcado en unos resultados a medio plazo.

Pero los ciudadanos españoles, afectados en su gran mayoría por la larga e intensa crisis y por los recortes presupuestarios aplicados en pos de la estabilidad, se impacientan y quisieran tener resultados en el corto plazo. Las empresas medianas y pequeñas se ven cada vez más asfixiadas al no disponer de la financiación necesaria para poder subsistir, acuciadas por los retrasos y la falta de pagos de sus clientes públicos y privados. Solo aquellas que han tenido capacidad y decisión en su internacionalización, generalmente de un tamaño mediano/grande, están teniendo resultados aceptables, aunque muchas de ellas también están realizando recortes de personal para ajustar sus costes de producción y pocas de ellas generan empleo.

Con este panorama es difícil incentivar la producción y conseguir un nuevo modelo productivo que, como ya comenté en otro artículo, disminuya necesariamente el peso de la construcción hasta niveles adecuados y aumente la importancia de sectores con un componente mayor de tecnolo-

gía y valor añadido. Comencemos con el sector de la agricultura, ganadería y pesca. Su peso en el PIB se ha visto muy reducido en la última década. Desde significar un 3,8% del PIB en el año 2000 se ha reducido hasta un 2,3% en los últimos datos disponibles. Sin embargo, existe constancia de los avances conseguidos en la productividad y calidad de la producción de frutas y verduras, así como en los procesos manufactureros y comercialización de productos alimenticios: aceite, vino, embutidos... Productos en los que la marca España comienza a ganar una buena reputación en el exterior.

También el peso de la industria ha disminuido en los últimos años, desde un peso del 18,8% del PIB en el año 2000 hasta un 14,8% en los últimos datos. Uno de los motivos ha sido la crisis sufrida por todas las industrias auxiliares de la construcción y el automóvil: acero, materiales de construcción y cerámica, muebles, sanitarios, aparatos eléctricos y electrónicos... Sin embargo, parte de estas industrias se puede ver beneficiada por los indicios de recuperación de la industria del automóvil. Tanto los incentivos introducidos por el Gobierno con la aprobación del Plan PIVE como los

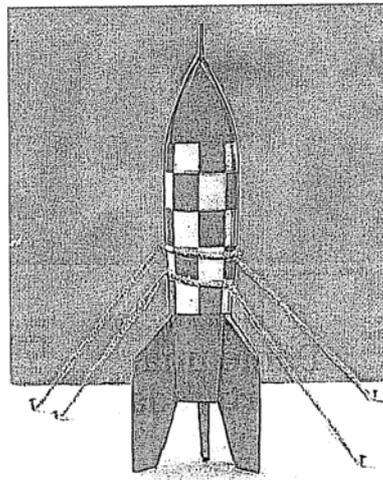
des de menor peso, pero que están mostrando también la capacidad de elaborar productos de alta tecnología y gran competitividad con el exterior. Así, el liderazgo mundial en la producción de equipos en las energías renovables, pero no solo la energía eólica, se demuestra con el volumen de concursos ganados por las empresas españolas en zonas geográficas fuera de la UE: África, Latinoamérica, incluso en Estados Unidos. Es una pena que los avances conseguidos en I+D+i en el periodo expansivo se pierdan al reducir la financiación pública de estas actividades con la consiguiente fuga de investigadores muy cualificados.

Durante el periodo expansivo, el crecimiento del sector de la construcción fue excesivo, alcanzó un máximo en 2006 (12,6% del PIB) y se ha reducido, tras el pinchazo de la burbuja, por debajo del 10%. La disponibilidad de dinero barato junto al aumento de la demanda especulativa y el afán de los españoles por tener una o más viviendas propias llevó a un crecimiento de la burbuja insostenible. Ahora es importante absorber los excedentes actuales y poder reconducir el sector de la construcción a niveles adecuados a las necesidades de la población española y a la demanda turística potencial. Por eso extraña la mala acogida que ha tenido la iniciativa del Gobierno para incentivar la demanda extranjera dando facilidades de residencia a los posibles inversores. Básicamente se trata de viviendas en las zonas costeras de muy difícil venta en los momentos actuales, con caídas de los precios considerables que suponen oportunidades de inversión. El aumento de la demanda extranjera aliviaría no solo a las instituciones financieras y empresas propietarias, sino también a aquellas familias que necesitan desprenderse de una segunda vivienda que no pueden costear en los momentos actuales. La entrada de inversión extranjera favorecería también el equilibrio de la balanza de capital española.

Por último, hay que tener en cuenta la gran importancia de los servicios en la producción española. Entre ellos el turismo, que considerado en su conjunto alcanzó un peso en 2010 del 10,2% del PIB. El Gobierno deberá cuidar que todos los sectores relacionados con él no se vean perjudicados con trabas y normativas contra su actividad. Los servicios públicos de enseñanza y sanidad deberían ser cuidadosamente tratados por las normativas estatales por su incidencia en los ciudadanos y en el futuro de nuestra fuerza de trabajo. La transferencia realizada de los mismos a las Comunidades Autónomas permite diferencias a veces excesivas entre los ciudadanos de los diferentes territorios.

En conclusión, no hay que inventar un nuevo sistema productivo, pero sí hay que poner las bases para que las empresas puedan desarrollar su actividad, facilitando los trámites, evitando exigencias excesivas y consiguiendo que fluya la financiación. Terminar con la reestructuración bancaria y avanzar en la reforma de las Administraciones Públicas son condiciones necesarias, pero no suficientes. El Gobierno debe plantear soluciones imaginativas para poder impulsar el crecimiento y la creación de empleo. ■

Carmen Alcaide es analista y expresidenta del Instituto Nacional de Estadística (INE).



EDUARDO ESTRADA

Los ciudadanos españoles se impacientan y quisieran tener resultados en el corto plazo

esfuerzos realizados por la propia industria automovilística con el Plan 3 Millones, anunciado por ANFAC, van a conseguir una moderación de la caída de las ventas en el año 2012 y un impulso de la producción de vehículos, que ahora está en torno a los dos millones, hacia el objetivo propuesto. Acuerdos como el conseguido en Renault confirman que en España es posible tener fábricas productivas y competitivas con el exterior con el consiguiente aumento de las exportaciones. Los efectos directos e indirectos en la producción y el empleo de las industrias auxiliares son una esperanza en un futuro inmediato. Dentro de la industria existen activida-

¿Subir las pensiones?

José Barea

Cinco Días, 10 de octubre de 2012

¿Subir las pensiones?



JOSÉ BAREA

CATEDRÁTICO EMÉRITO DE LA UE

Finalizado el mes de septiembre, creemos que dada la situación de la economía española deberíamos empezar a tratar el tema de la subida de las pensiones.

El Gobierno viene revalorizando las pensiones teniendo en cuenta el índice de precios al consumo. En el corriente año se subieron un 1% en enero y según las previsiones efectuadas recientemente se considera que dicho índice se moverá en torno al 3,5% para todo el año, es decir, 2 puntos y medio más que el previsto.

El problema que se le presenta al Gobierno es que se revalorizan a fin de año en 2,5 puntos para ajustarse al índice de precios al consumo y su importe tendría que abonarse con cargo al Presupuesto del Estado (unos dos mil quinientos millones de euros) que se consolidan para años futuros.

Actualmente, el Gobierno, está analizando la posibilidad de solicitar el rescate a la Unión Europea dado el impacto tan severo que está provocando la crisis en los costes de financiación del Sector Público, en la reducción de la recaudación de impuestos y el nivel del déficit público a pesar de las medidas restrictivas de reducción del gasto y subida de impuestos que han sido adoptadas. Por lo tanto, el Gobierno debe analizar el impacto de esta medida haciendo compatible el principio de

equidad en la distribución de las cargas del sector público con los compromisos con Bruselas, con la sostenibilidad del sistema de pensiones públicas a medio y largo plazo, además de considerar la oportunidad de aplicar la autonomía legislativa, dado que la aprobación del rescate conllevará la cesión de soberanía y, probablemente, la aceptación de determinadas medidas de contención del gasto público, las cuales pueden provocar que el modelo de distribución de los costes del sector público sea diferente del deseado, mayoritariamente, por la sociedad española. El incremento de los impuestos indirectos, el efecto de la inflación y la reducción o eliminación de determinados subsidios que tenían como beneficiarios al colectivo de pensionistas han producido efectos en la reducción de su renta disponible; por lo tanto, la medida política de incrementar las pensiones no debería realizarse de forma lineal, debiendo aprovechar esta medida (tanto desde el punto de vista del importe del incremento como de su distribución entre los distintos grupos homogéneos de pensionistas) para intentar conseguir que el coste fiscal asignado a este colectivo se distribuya con equidad, perciban una pensión que les permita superar este período de crisis y, todo ello, teniendo presente las restricciones indicadas en el párra-

fo anterior. Es un desafío muy fuerte para el Gobierno, pero si se acepta la subida total de la inflación, el déficit se dispara y se incumple el Acuerdo con la Comisión Europea, así como el coste de las pensiones en años sucesivos. La introducción en el sistema de pensiones públicas de la revalorización de las mismas en función del índice de precios al consumo hace inviable el sistema.

Algunos analistas argumentan que la revalorización de las pensiones se financiará este año con el Fondo de Reserva que tiene constituido la Seguridad Social y por tanto, no tiene incidencia en el déficit. Este argumento no es admisible, el gasto en pensiones subirá teniendo en cuenta la revalorización de las mismas, lo que sucede es que el Estado no tiene que acudir a los mercados financieros para conseguir la correspondiente financiación, actuando la Reserva de la Seguridad Social como fuente de financiación. Para que el sistema de pensiones sea viable en todo momento, se requiere que el valor actualizado de las pensiones futuras sea igual al valor actualizado de las cotizaciones futuras. Como dichos valores oscilan en función de los parámetros de envejecimiento de la población, población activa, población jubilada, población en paro, salario, etc., es necesario periódicamente verificar la sos-

tenibilidad del sistema de pensiones contributivas para introducir los ajustes necesarios para que dicho sistema continúe siendo viable.

Precisamente en España, el fuerte paro existente ha reducido de manera significativa el número de cotizantes a la Seguridad Social y por tanto los ingresos que financian las pensiones contributivas. En 2 meses del corriente año los ingresos por cotizaciones han sido inferiores a los pagos de pensiones. Dado que la crisis económica que padecemos puede durar todavía varios años, sería necesario que el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social efectuase un estudio sobre la viabilidad del sistema de pensiones contributivas en los 10 próximos años.

Hace ya 20 años que empecé a trabajar en el campo de las pensiones, tanto desde el punto de vista teórico como del análisis del sistema de pensiones de la Seguridad Social española. Los trabajos que he realizado sobre este tema, así como los publicados por otros autores y los elaborados por el propio Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, constituyen una fuente de información disponible que puede servir de guía para tratar de fijar un camino por el que debería discurrir la futura reforma de nuestro sistema de pensiones tanto contributivas como no contributivas.



Para que el sistema sea viable se requiere que el valor actualizado de las pensiones futuras sea igual al valor actualizado de las cotizaciones futuras"

El euro canta victoria y se toma un año sabático

Bernardo de Miguel

Cinco Días, 17 de diciembre de 2012

32 Economía & Profesionales

Lunes 17 de diciembre de 2012 Cinco Días

LA UE, del revés



Dentro de dos semanas, el 1 de enero, el euro cumplirá 14 años de vida. Y a tan corta edad, ya se vanagloria de haber superado su primera crisis existencial. O, al menos, así lo aseguran sus actuales tutores. Hasta el punto de que la Unión Monetaria cree que puede permitirse una pausa en las reformas mientras da tiempo a que su principal socio, Alemania, resuelva la cita electoral de septiembre de 2013.

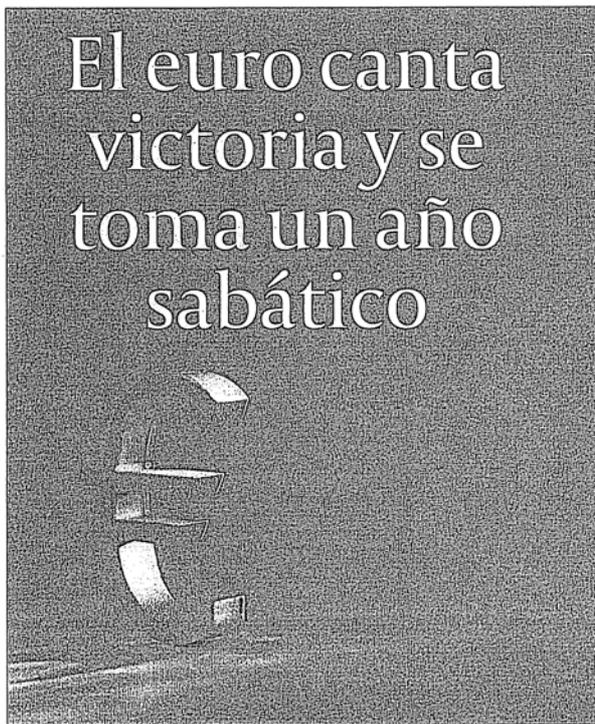
"Lo peor de la crisis de la eurozona ha pasado", certificó el pasado jueves el presidente del Consejo Europeo, Herman Van Rompuy, en el arranque de la octava y última cumbre europea de 2012 (incluidas una informal y otra restringida de los socios de la moneda única).

Las palabras de Van Rompuy reflejan el sentir mayoritario de unas autoridades comunitarias y nacionales que, tras esquivar el abismo de la desintegración, no dudan en colocarse ya las medallas por el deber cumplido. Y con alborozo desdeñan cualquier advertencia sobre los riesgos de cantar victoria de forma prematura.

Bruselas prefiere saborear sus éxitos, aunque no sean definitivos, antes que dejarse seducir por "el glamour intelectual del pesimismo", como describe el presidente de la Comisión Europea, José Manuel Barroso, la actitud de quienes critican la gestión comunitaria desde un punto de vista pro europeo.

El nuevo humor reinante en la capital de la UE se percibe incluso en los gestos. Tras la cumbre de la semana pasada, Van Rompuy y Barroso caminaron con beatífica parsimonia por el claustro del Consejo Europeo hasta la sala prensa. En citas anteriores, los dos presidentes salían desbocados al encuentro de unos periodistas sedientos de un titular que rematará al euro... o lo salvará para siempre.

Algunos datos corroboran el optimismo. Los índices adelantados de actividad económica en diciembre y los de confianza empresarial en noviembre



El euro canta victoria y se toma un año sabático

han repuntado ligeramente. Y en septiembre se detuvo la hemorragia de capital europeo que venían sufriendo los países de la periferia, en particular España.

Pero los zarpazos de la crisis continúan. Y los pronósticos para 2013 auguran una nueva recesión y otro récord de desempleo, con 20 millones de parados en la zona euro (desde los 18,7 millones actuales).

La reválida electoral de Merkel deja en 'stand by' la agenda de Bruselas

Van Rompuy reconoce que el veredicto favorable al euro no es definitivo, pero está convencido de que "el duro trabajo que hemos hecho empieza a dar resultados". Para Barroso, lo más significativo es que, a pesar de las apariencias, en los cuatro años de crisis de la zona euro "no se ha dado ni un paso atrás en la integración y todos los acuerdos han sido a favor de más Europa". Por el camino han quedado los *nein* de

la canciller Angela Merkel, tan tozudos como infructuosos.

La realidad y el pragmatismo del resto derrotó su *no* a los préstamos para Grecia; su *no* a la creación de un fondo de rescate; su *no* a la transferencia de la supervisión financiera al Banco Central Europeo (BCE).

Todas esas medidas se han ido adoptando (las últimas, la semana pasada), aunque algunas con retraso y otras un tanto mutiladas. Tampoco han faltado pasos en falso, como la amenaza de expulsar a Grecia de la zona euro, que alentó las dudas sobre la irreversibilidad del euro y castigó la prima de riesgo de países como España.

"Durante estos años se nos ha acusado de ir siempre por detrás de los acontecimientos", señaló recientemente el comisario europeo de Economía, Olli Rehn. "Ahora podemos decir que quienes van con retraso son quienes pronostican la salida de Grecia del euro o especulan para ganar con ella".

Las tornas empezaron a cambiar a partir de agosto, cuando el presidente del BCE, Mario Draghi, anunció un plan ilimitado de compra de deuda para los países que suscriban un plan de ajuste con el Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE) o fondo de rescate. La oferta ha calmado los mercados, aunque nadie ha llegado a aprovecharla ni siquiera el presidente del Gobierno, Mariano Rajoy, a quien parecía claramente destinada.

La duda ahora es si la calma chicha de la última cumbre del año se repetirá en la primera de 2013 (prevista para el 7 y 8 de febrero) o anticipa una nueva tormenta, que podría desencadenarse si alguna agencia de calificación rebaja a bono basura la calidad crediticia de España.

La UE apuesta por la primera hipótesis. Y forzada por el calendario electoral de Angela Merkel, afronta un año casi sabático en el que se limitará a preparar las reformas futuras. Las más importantes, la puesta en marcha definitiva de la supervisión financiera (encomendada al BCE); la definición de las normas sobre la retroactividad de la recapitalización bancaria a través del MEDE, o el diseño de un fondo europeo de reestructuración bancaria. De modo que ¡feliz, y tal vez aburrido, 2013!

Hacia una unión bancaria europea, tres pilares imprescindibles

Juergen Donges

ABC, 10 de diciembre de 2012

Hacia una unión bancaria europea, tres pilares imprescindibles

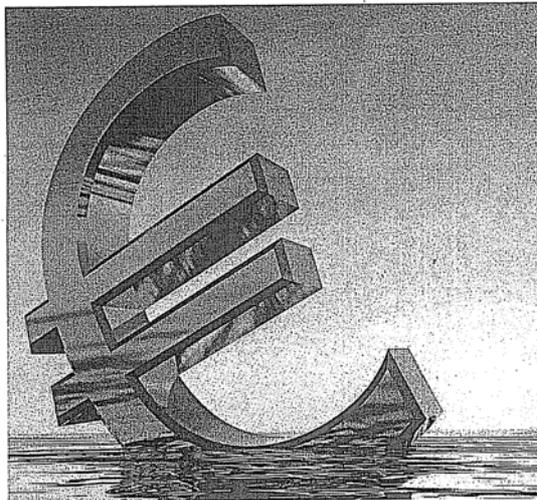
Debe asentarse sobre fuertes requisitos de capital, un mecanismo de liquidación y un supervisor único

JUERGEN B. DONGES
UNIVERSIDAD DE COLONIA



En la Cumbre Europea del pasado mes de junio se ha puesto en marcha el proyecto de ampliar la arquitectura de la zona euro mediante la construcción de una unión bancaria europea. Los objetivos serían, por un lado, robustecer el sistema financiero europeo frente a shocks exógenos y, por el otro, asegurar en la Eurozona el buen funcionamiento del mercado interbancario y la fluidez del crédito a empresas y hogares. En el Tratado de Maastricht no se prestó atención a estos aspectos tan cruciales, por lo que ha tenido que ser la actual crisis de la deuda soberana la que ha puesto sobre la mesa la necesidad de someterse a la asignatura pendiente. Hemos visto que en diversos países del euro, como Irlanda y España, se ha producido un círculo vicioso de agravación mutua entre deuda soberana y deuda bancaria, creando un riesgo serio de contagio al resto de la zona euro. Esto no debe repetirse.

Después de la mala experiencia que hemos hecho por no haber creado desde el principio una unión fiscal y haberlos conformado con sucedáneos —la regla de no rescate y el Pacto de Estabilidad y Crecimiento—, que no fueron eficaces, conviene ahora hacer las cosas bien: con rigor y sin precipitarse. La unión bancaria europea tiene que tener tres pilares. El primero es el de unos requisitos exigentes de capital, iguales para todas las entidades bancarias en todos los países miembros. No debe quedar margen alguno para la negligencia regulatoria y han de cortarse para los bancos todos los caminos de un arbitraje regulatorio, que desestabiliza el sistema y distorsiona la competencia en el sector. Tampoco pueden seguir considerándose los títulos del Tesoro como activos sin riesgo, para los que no hacen falta provisiones de capital. Si son necesarias. La crisis de la deuda soberana ha demostrado que lo que emite el Tesoro pueden ser títulos de riesgo elevadísimo. Y no sólo los de los países meridionales. Incluso títulos alemanes (Bund), que muchos inversores financieros actualmente consideran como área de refugio, aceptando una rentabilidad casi nula, no son absolutamente seguros: pues Alemania ha asumido con sus azares en el contexto de los diversos paquetes de ayuda financiera riesgos de gran calado. Si a Grecia finalmente hubiera que condonarle total o parcialmente su deu-



da con acreedores públicos (creo que la probabilidad es alta), los bancos que hayan adquirido bonos estatales alemanes sufrirían pérdidas notables.

Además, es conveniente que la regulación imponga a las entidades un límite para la compra de bonos y obligaciones estatales del propio país. De esta forma se les protege frente a eventuales presiones por parte de los gobiernos nacionales interesados en colocar deuda en la cantidad necesaria y a un interés asequible. Esto puede poner en aprietos a la banca en tiempos de crisis de la deuda soberana, como se ha visto recientemente en Italia. La banca de ese país, que había resistido relativamente bien la pasada crisis financiera global (mejor, por ejemplo, que la banca alemana) y que no había financiado una burbuja inmobiliaria (como lo hicieron, por ejemplo, numerosas cajas españolas), tiene ahora un problema serio debido a que el notable volumen de títulos so-

beranos italianos en sus balances la expone al contagio de las primas de riesgo elevadas sobre la deuda del Estado; los mercados pueden poner en tela de juicio la solvencia de más de una entidad.

El segundo pilar es un mecanismo para la restructuración o liquidación ordenada de entidades crediticias, que sean insolventes y no dispongan de un modelo operativo que permita su futura viabilidad. En una economía de mercado no puede haber una garantía de supervivencia para cada una de las entidades. Un banco tiene que poder quebrar, como una empresa en la economía real. La Comisión Europea ya ha presentado en junio una propuesta al respecto, que puede servir como base para configurar con precisión este mecanismo. En todo caso es necesario dejar muy claro cómo se repartiría el coste de las medidas a tomar: primero habría que recurrir a los propietarios (accionistas) y a los acreedores de capital (bail in), luego, si esto no fuera suficiente para recapitalizar a las entidades maltrechas, les tocaría a los ciudadanos del país de los bancos en cuestión a aportar lo que fuera necesario (más déficit público), y sólo finalmente, como último recurso, habría una responsabilidad de asistencia financiera de los demás países del

euro y sus contribuyentes. En el caso actual de España, el Gobierno ha respaldado, en líneas generales, la secuencia de estos pasos con las tres reformas financieras en lo que va de año.

El tercer pilar es el mecanismo común de supervisión bancaria, tanto micro como macroprudencial. En principio, deben someterse a este mecanismo todas las entidades crediticias (unas 6.000 en la Eurozona). Alemania quiere eximir a cajas y bancos cooperativos. Pero no solo las grandes entidades tienen una relevancia sistémica, dada la estrecha interconexión en el sector. Para que el futuro mecanismo de supervisión pueda funcionar con eficacia es imprescindible que la autoridad competente disponga de los necesarios derechos de intervención en los países, sin limitaciones ni trabas administrativas. Todavía le cuesta a muchos países del euro (Alemania entre ellos) renunciar a la autonomía nacional en esta materia. Tales vacilaciones constituyen un problema serio.

Otro problema es la decisión del Consejo Europeo de asignarle al BCE el papel de supervisor europeo. No está nada claro que el BCE pueda ejercer sus funciones con total independencia de los gobiernos, cuando en un momento determinado haya que decidir sobre la recapitalización, la restructuración o el cierre de un banco o una caja y quieran ser los políticos los que marcan la pauta. En este caso estarían servidos los conflictos de interés, que probablemente derivarían en más inflación. Que ahora se nos diga que el BCE se encargará de separar escrupulosamente dentro de la entidad las funciones de la supervisión de las de la política monetaria —vulgo: muralla china— no es creíble. Al final siempre tendrá que tomar la decisión la Junta de Gobierno, con el presidente del BCE al frente. Por eso sería mejor constituir la autoridad supervisora fuera del BCE. Podría ser la recién creada Autoridad Europea Bancaria, debidamente restructurada y dotada de plenos poderes.

La creación de la unión bancaria europea necesitará su tiempo. Es un proyecto de futuro. La crisis actual no se puede subsanar por esta vía. Es imprescindible levantar los tres pilares paralelamente. Sería un grave error solo hacer una cosa —instalar la supervisión común— y dejar lo demás para más tarde. Sería como empezar a construir la casa por el tejado.

«Instalar ahora solo la supervisión común sería como empezar a construir la casa por el tejado»

El BCE, el único supervisor bancario del área euro

Guillermo de la Dehesa

El País, 14 de octubre de 2012

16 NEGOCIOS

EL PAÍS, DOMINGO 14 DE OCTUBRE DE 2012

»laboratorio de ideas.

El BCE, único supervisor bancario del área euro

GUILLERMO DE LA DEHESA

El Consejo Europeo del 29 de junio de 2012 decidió avanzar hacia una unión bancaria europea para intentar romper el círculo vicioso entre bancos y deuda soberana, y pidió a la Comisión Europea que redactase propuestas, basadas en el artículo 127 (6) del tratado, creando un mecanismo único de supervisión bancaria, que para el área euro sería el BCE, y creando una hoja de ruta hacia una futura unión bancaria en un tiempo determinado. Una vez tomada, esta decisión permite al Mecanismo Europeo de Estabilidad (EME) recapitalizar bancos directamente, a cambio de una condicionalidad apropiada formalizada en un Memorandum of Understanding (MOU) o Memorandum de Entendimiento.

La comisión presentó el 12 de septiembre de 2012 una propuesta de regulación confiando al BCE plenos poderes para supervisar todos los bancos de la zona euro, otra para adaptar la regulación anterior a la Autoridad Bancaria Europea (EBA) en la UE a 27, pero solo una comunicación al consejo con su visión de un posterior mecanismo único de reestructuración y resolución bancaria y de un mecanismo único de seguro de depósitos. Lamentablemente, la comisión no ha podido plantear propuestas para estos dos pasos fundamentales.

Es necesario que el BCE sea el único supervisor bancario en el área euro por varias razones:

Primera, porque ya dispone de una red de 17 bancos centrales que, en 15 de los 17 Estados miembros del AE, ya realizan esta tarea supervisora desde el año 2000 como eurosistema y mucho antes como bancos centrales nacionales. Hoy, solo en Alemania y Finlandia están supervisados por una entidad gubernamental. En Austria están supervisados conjuntamente por el banco central y una agencia gubernamental y en Bélgica ha vuelto la supervisión al banco central en 2011.

Segunda, porque los bancos centrales son los que mejor conocen la situación de los bancos, ya que operan diariamente con ellos en sus operaciones de liquidez y mercado abierto que tienen unas elevadas sinergias con la supervisión.

Tercera, porque los bancos centrales tienen unos expertos financieros del máximo nivel para comprender los modelos matemáticos, altamente sofisticados, utilizados para calcular sus activos ponderados por su riesgo y sus necesidades de capital derivados de Basilea II.

Cuarta, porque los bancos centrales son independientes de los Gobiernos y pueden hacer su labor sin interferencia política alguna, mientras que los Gobiernos tienden a pensar a menudo en ganar sus próximas elecciones y, por lo tanto, tienden a ser más blandos con el crecimiento del crédito y menos duros con sus riesgos al por menor y al por mayor.

Quinta, porque la experiencia de la crisis

banca subprime de 2007-2009 ha mostrado que los bancos centrales han sido, en su conjunto, mejores supervisores que el resto. Los que tuvieron mayor número de rescates o quiebras bancarias fueron aquellos Estados en los que el supervisor era el Gobierno: Alemania (IKB, Hypo Real Estate y West LB) y Bélgica (Fortis y Dexia). Les siguieron aquellos en los que el supervisor era una agencia independiente: el FSA en Reino Unido (Northern Rock, RBS y Lloyds). Los que menos problemas tuvieron han sido aquellos en los que el supervisor fue el banco central: Francia, Italia y España.

Existen dos excepciones a esta regla que son los casos de Holanda (ABN-AMRO e ING) y de Irlanda (Anglo Irish y Allied Irish Bank) en los que el supervisor es su banco central. Una explicación plausible es que ambos países tenían bancos muy grandes en comparación al tamaño

meros estuvieran en condiciones de inferioridad para competir con los segundos. De ahí la importancia y necesidad de que las reglas las establezca únicamente el BCE y su aplicación sea uniforme para todos.

Alemania acaba de proponer que el BCE solo supervise los 25 bancos más grandes de la zona euro y que el resto sea supervisado por los Estados miembros. Es decir, quiere que BaFin, la entidad del Gobierno federal, siga supervisando a todos sus bancos, salvo Deutsche y Commerz.

Los bancos centrales son los que mejor conocen la situación de las entidades en cada país

de crédito" del área euro, a julio de 2012, con un total de 6.119 (muchas de ellas no son bancos, sino pequeñas cajas, cooperativas, crédito al consumo, renting, factoring, leasing, etcétera, y además no están consolidadas, ya que muchas son filiales de otras en otros Estados miembros y extranjeros).

De las 6.119 entidades de crédito, 1.885 están localizadas en Alemania, 759 en Austria, 732 en Italia, 652 en Francia, 478 en Irlanda, 326 en España, 315 en Finlandia, 281 en Holanda, 154 en Portugal, 140 en Luxemburgo, 139 en Chipre, 107 en Bélgica, 53 en Grecia, 30 en Eslovaquia, 26 en Malta, 25 en Eslovenia y 16 en Estonia.

A Alemania, con el mayor número de bancos y otras entidades crediticias de la zona euro, no le es nada fácil cambiar su supervisor del BaFin al Deutsche Bundesbank. Además, tampoco le interesa que se conozca a fondo el verdadero estado de muchos de sus bancos nunca sometidos a pruebas de resistencia de la EBA. Por ejemplo, en 2010 y 2011, de los 90 bancos que se presentaron a dichas pruebas, 28 eran españoles (el 90% del sistema español) y el 31% de la muestra total europea) y solo 13 alemanes, 5 italianos, 4 franceses y 4 británicos.

Hay Estados que tienen muchas entidades de crédito en relación con su PIB relativo en la zona euro y otras muy pocas. Aquellos que tienen una mayor proporción en relación con su PIB relativo son Austria, Irlanda, Finlandia, Luxemburgo, Chipre, Eslovaquia y Malta. Alemania se sitúa en la media al tener el 30,9% del total de entidades y el 27,06% del PIB de la zona euro, junto con Holanda, Portugal, Eslovenia y Estonia. Finalmente, Italia, Francia, España, Bélgica y Grecia tienen la menor proporción relativa a su PIB.

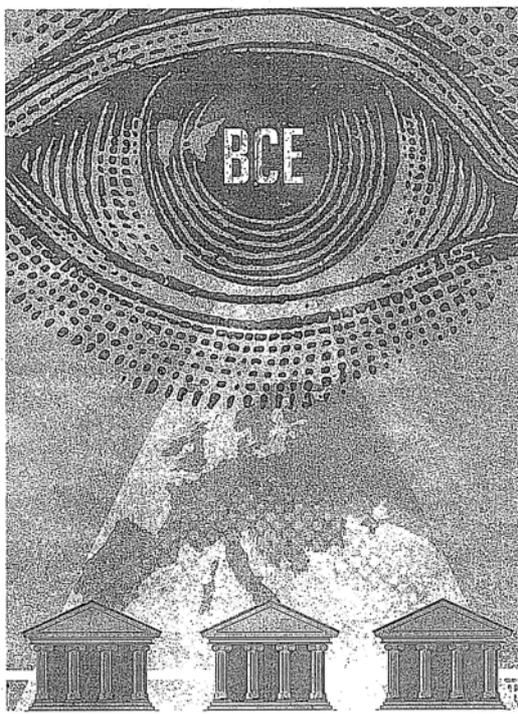
En muchos Estados miembros, los activos bancarios netos de su mayor banco son superiores a su PIB. En Holanda, 159%; en Bélgica, 155%; en España, 116%; en Francia, 100%; y en Alemania, 77%.

Tercera, el eurosistema, es decir, el BCE y sus 17 bancos centrales, están perfectamente capacitados para supervisar todas las entidades crediticias de la zona euro. Aunque también hay que comprender que, en el caso de Alemania y Finlandia, el traspaso de la supervisión del Gobierno a su banco central llevará tiempo.

Se ha barajado una alternativa en la que el eurosistema supervisaría el 90% del sistema bancario, unos 200 bancos, y el resto fuese delegado, siguiendo reglas fijadas por el BCE y con rendición de cuentas, en los supervisores nacionales, sean bancos centrales o no. Sin embargo, el tratado no permitiría que el BCE delegara su autoridad supervisora.

Finalmente, algunos afirman que el BCE no debe encargarse de la supervisión porque puede afectar a su independencia en la conducción de su política monetaria, ya que ambas podrían entrar en conflicto. Sin embargo, las dos recientes crisis bancarias han demostrado que es mejor que vayan juntas, pero en unidades separadas, como ocurre en EE UU. ■

Guillermo de la Dehesa es presidente del Centre for Economic Policy Research (CEPR).



de sus economías, siendo demasiado caras para ser rescatados, facilitando la menor dureza de su supervisión.

Sexta, porque, durante la vigencia de Basilea II, los requisitos de capital ponderados por el riesgo han sido aplicados por unos supervisores nacionales de forma estricta y por otros de forma laxa, haciendo que los bancos supervisados por los pri-

Sin embargo, esta petición no tiene sentido por varias razones:

Primera, la gran mayoría de los bancos que han quebrado o han tenido que ser rescatados no eran demasiado grandes para caer, desde Northern Rock hasta West LB y desde Fortis hasta Bankia.

Segunda, el BCE acaba de publicar su estadística del número de "instituciones

La defectuosa unión bancaria europea

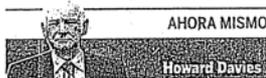
Howard Davies

Expansión, 24 de octubre de 2012

Miércoles 24 octubre 2012 Expansión 51

Opinión

La defectuosa unión bancaria europea



La Unión Europea es ahora la orgullosa titular de un premio Nobel de la Paz. Cuando la elección recayó en Barack Obama hace tres años, el Comité Noruego del Nobel fue criticado por haber concedido esa distinción a alguien cuyos logros estaban aún por ver. El Comité se tomó a pecho la crítica y esta vez ha premiado a una institución con un pasado brillante, pero un futuro cubierto de nubarrones.

La zona del euro es diferente de la UE, desde luego, pero es la empresa más ambiciosa de la Unión hasta la fecha y sigue esforzándose para equiparse con las estructuras necesarias a fin de reforzar una unión monetaria. Una política fiscal común sigue siendo un sueño lejano, como también una unión política auténtica.

Pero las autoridades de Europa afirman seguir logrando avances hacia una supuesta unión bancaria, que significa una supervisión bancaria colectiva y no una fusión de los propios bancos. En septiembre, la Comisión Europea anunció un plan para hacer del Banco Central Europeo el supervisor de los 6.000 bancos de Europa.

La reacción entre políticos nacionales, bancos centrales y los propios bancos no fue universalmente favorable. Los alemanes quieren que el BCE se centre sólo en grandes bancos sistémicos y deje los pequeños bancos de ahorro (como los que invirtieron intensamente en las hipotecas de gran riesgo) a cargo de las autoridades nacionales. El Reino Unido y Suecia sostienen que no pueden quedar sometidos a un banco central del que son, en el mejor de los casos, miembros semiseparados.

Existe una aceptación generalizada de un supervisor bancario paneuropeo, sobre todo porque la Autoridad Bancaria Europea (el organismo regulador de la banca de la UE) demostró ser deficiente al llevar a cabo las pruebas de resistencia: las primeras pruebas fueron tan deficientes, que incluso los bancos de ahorro de España, ahora en quiebra, pudieron aprobarlas con la máxima calificación. Europa debe romper el círculo vicioso que vincula a prestatarios soberanos con bancos que están obligados -o al menos se los alienta- a comprar sus bonos, lo que, a su vez, proporciona la financiación para los rescates de los bancos.

Pejo el método elegido por la Comisión para aplicar una unión bancaria es fatalmente defectuoso.

Además, conforme a una opinión filtrada del jefe de los asesores jurídicos del Consejo de la UE, la reforma propuesta es ilegal, porque, se-



La unión bancaria sería ilegal porque, rebasa las competencias permitidas por la legislación para cambiar las normas del BCE

gún el Financial Times (el que recibió la filtración), rebasa "las competencias permitidas por la legislación para cambiar las normas de gobierno del Banco Central Europeo".

A lo largo de toda la crisis, los dirigentes europeos han intentado reaccionar ante las lagunas de la unión monetaria sin proponer un nuevo tratado, porque temen que cualquier nuevo tratado que propusiera más centralización de la autoridad en Bruselas fuese rechazado, ya fuera por los parlamentos nacionales o por los votantes en un referéndum. Así, pues, han intentado actuar mediante un acuerdo intergubernamental o recurriendo a las disposiciones del tratado vigente.

En el caso de la unión bancaria, se proponen recurrir al apartado 6 del artículo 127 del Tratado de Lisboa, que permite al Consejo Europeo autorizar al BCE para desempeñar funciones específicas en materia de "políticas relativas a la supervisión cautelar" de ciertas entidades financieras de la Unión. Se trata de un fundamento jurídico endeble para establecer un

supervisor paneuropeo con el cometido directo de abordar la situación de las entidades particulares y está claro que no se lo concibió para ese fin. De hecho, Alemania aceptó esa redacción sólo con la condición de que el BCE no podría ser un supervisor directo.

Las consecuencias de elegir ese rumbo inadecuado, pero conveniente, son graves. Para empezar, no se puede recurrir al tratado vigente para crear un único organismo con facultades decisorias, lo que dejaría una difícil interfaz entre el BCE y las autoridades nacionales. Tampoco se puede recurrir a él para establecer un plan europeo de protección de depósitos, que probablemente sea la necesidad más urgente, para poner freno a las salidas de capitales de los bancos de la Europa meridional.

Además, habrá posibles consecuencias peligrosas para el propio BCE. El recurso a la cláusula del Tratado de Lisboa significa que se le deben conceder cometidos suplementarios, pero es imposible crear una entidad supervisora de los bancos distinta dentro de él, como se ha hecho en Francia, por ejemplo, con la Autoridad de Control Cautelar o en el Reino Unido con la nueva Autoridad Reguladora Cautelar, que tiene su propio Consejo de Gobierno y disposiciones de rendición de cuentas dentro del Banco de Inglaterra.

La importancia de esas estructuras es la de que protegen la independencia de la política monetaria del banco central contra la corrupción mediante los requisitos en materia de rendición de cuentas que acompañan inevitablemente a la supervisión bancaria.

Como las decisiones de los supervisores afectan a los derechos de propiedad de las personas -y sus acciones u omisiones pueden poner a los contribuyentes en la difícil tesitura de tener que rescatar a bancos- los gobiernos, los parlamentos y los tribunales han de ejercer una vigilancia muy estricta sobre el sistema bancario.

Esa es la razón por la que el Bundesbank de Alemania, que siempre fue muy celoso de su independencia en materia de política monetaria, se ha encontrado una vez más en el bando de los que se oponen a la propuesta que nos ocupa, al expresar poderosas dudas sobre el rumbo que la Comisión se propone seguir. Esta vez está en lo cierto.

Además, hay otras cuestiones graves. Según el modelo de la Comisión, la Autoridad Bancaria Europea seguirá en pie y se le ha encargado que prepare un único reglamento de organización interna para los 27 Estados miembros de la UE, pero, si bien lleva a cabo su labor conforme al sistema normal de votación por mayoría cualificada, los 17 países de la zona del euro tendrán un solo supervisor, por lo que contarán con un voto en bloque.

La Comisión está intentando encontrar formas de proteger los derechos de los países que no forman parte de la zona del euro, pero la propia complejidad de lo que se propone revela lo inadecuado que es el plan.

A los no europeos, en particular, puede parecerles todo el asunto impenetrablemente abstracto, pero ilustra una cuestión sencilla: Europa está intentando lograr un modelo más federal que aborde las deficiencias reveladas por la crisis de la zona del euro, pero está haciéndolo sin atender la necesidad crucial de que vaya acompañada en ese proceso por sus ciudadanos. De hecho, los mecanismos que la UE está adoptando están concebidos específicamente para no tener que consultarlos.

La propuesta creación de una unión bancaria revela ese defecto fundamental en el núcleo del proyecto europeo actual. Resulta difícil ser optimista sobre el éxito de una iniciativa basada en fundamentos jurídicos tan endeble y carente de legitimidad democrática. Los bancos de Europa y sus clientes merecen algo mejor.

Expresidente del Organismo de Servicios Financieros de Gran Bretaña, exgobernador adjunto del Banco de Inglaterra y exdirector de la London School of Economics, es profesor en Sciences Po ("Instituto de Estudios Políticos") de París

© Project Syndicate, 2012

Tercera fase de la crisis del euro

John Bradford

El País, 7 de octubre de 2012

22 NEGOCIOS

EL PAÍS, DOMINGO 7 DE OCTUBRE DE 2012

»» laboratorio de ideas.

Tercera fase de la crisis del euro

J. BRADFORD
DELONG

Los dos primeros componentes de la crisis del euro —la crisis bancaria producto del excesivo apalancamiento tanto del sector público como del privado, seguida del derrumbe de la confianza en los Gobiernos de la Eurozona— ya se han afrontado con éxito, al menos en parte. Pero todavía queda un tercer elemento, el más peligroso y largo de resolver: el desequilibrio estructural entre el norte y el sur de la Eurozona.

Primero, las buenas noticias: el miedo a que los bancos europeos entraran en bancarrota y que la huida de los inversores provocara una Gran Depresión europea parece haber quedado atrás. También ha comenzado a disiparse el miedo, causado enteramente por la disfuncionalidad política de la Unión Europea, a que los Gobiernos de la Eurozona cayeran en suspensión de pagos con las mismas consecuencias terribles.

Evitar una depresión profunda dependía de que Europa respondiera correctamente a estos dos aspectos de la crisis. Pero todavía existe la posibilidad de que el conjunto de Europa eche a perder décadas de crecimiento económico, y ello dependerá de que los Gobiernos del sur recuperen la competitividad rápidamente.

El proceso por el cual el sur de Europa fue perdiendo competitividad fue impulsado por las señales enviadas por los precios de mercado, es decir, de los incentivos que esas señales ofrecían a los emprendedores y de las consecuencias macroeconómicas de las respuestas que cada uno de esos emprendedores tomaba racionalmente. Los europeos del norte que tenían dinero para invertir estaban dispuestos a prestarlo con condiciones extraordinariamente ventajosas a los europeos del sur dispuestos a gastarlo, y el volumen de gasto alcanzado en el sur de Europa antes de 2007 incentivó a los emprendedores a elevar rápidamente los salarios.

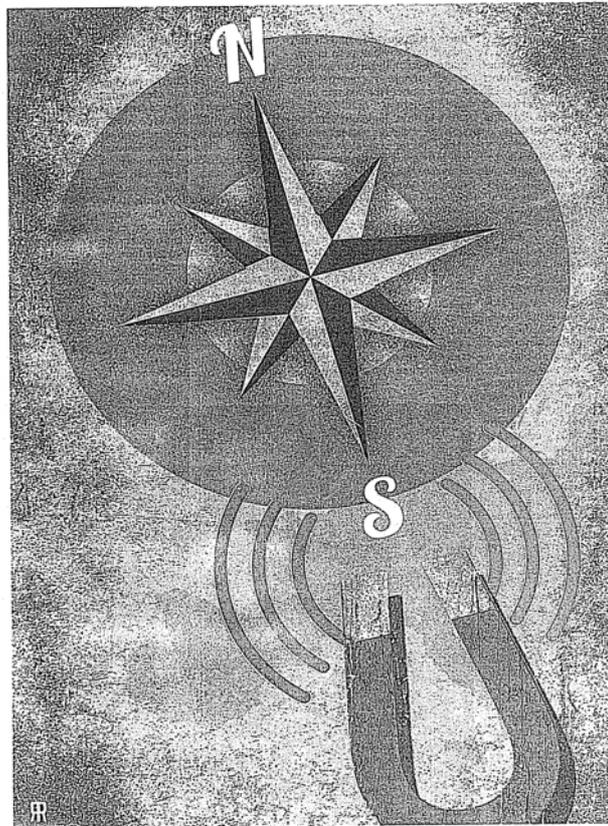
El resultado fue que la economía del sur de Europa se configuró de tal manera que los niveles de salarios, precios y productividad solamente podían mantenerse mientras se gastaran 13 euros por cada 12 euros obtenidos; el euro que faltaba lo financiaba el norte de Europa. Los europeos del norte, mientras tanto, adoptaron niveles salariales y de productividad que solamente podían mantenerse mientras gastaran menos de un euro por cada euro que ganaban.

Si (tal como parece) ahora Europa no quiere que el sur gaste más de lo que gana y el norte menos, habrá que hacer cambios en los niveles de salarios, precios y productividad. Para que dentro de una generación no tengamos que mirar atrás y lamentarnos por las décadas perdidas, es preciso que los niveles de productividad del sur europeo aumenten en relación con los del norte y que los salarios y precios bajen alrededor de un 30%, de manera que el sur pueda salir de su situación actual exportando y el norte pueda gastarse lo que gana en esas exportaciones.

Hay cinco estrategias políticas que podrían emplearse para evitar el estancamiento y salvar al euro.

— El norte de Europa podría aceptar un aumento de la inflación: dos puntos porcentuales más durante cinco años bastarían para lograr una tercera parte del ajuste total necesario entre el norte y el sur.

— El norte de Europa podría extender la democracia social mediante el aumento



RAFAEL RICOV

El elemento más peligroso y largo de resolver es el desequilibrio estructural entre el norte y el sur

Para evitar una depresión profunda, los países del sur deben recuperar la competitividad

del gasto en el Estado de bienestar.

— El sur de Europa podría recortar sus impuestos y sus servicios sociales.

— El sur de Europa podría reconfigurar sus empresas para convertirlos en motores de productividad.

— Provocar deflación en el sur de Europa.

La peor opción es, probablemente, la quinta, porque implica precisamente lo que Europa intenta evitar: décadas perdidas y el colapso de la UE. La cuarta opción sería estúpida, pero si alguien supiera cómo hacer que las empresas del sur de Europa alcancen los niveles de productividad de las del norte, ya lo habría hecho.

Lo que nos queda entonces es una combinación de las tres primeras opciones, algo que comúnmente se llama "medidas para recuperar el crecimiento". No hay comunicado internacional donde no aparezca esa frase, pero en ninguno se aclara a qué se refiere exactamente. Los tecnócratas europeos, y también algunos de los políticos, saben de qué se trata, pero los votantes europeos no, porque los políticos tienen miedo de que si se lo explican con todas las letras, ello signifique el fin de sus carreras.

Pero si Europa no se fija como metas políticas para los próximos cinco años alguna combinación de las primeras tres opciones, no le quedará otra que elegir entre

la pérdida de varias décadas en el sur de Europa (y tal vez en el norte también) o que se perpetúen los desequilibrios de la balanza de pagos entre el sur y el norte, que se deberán financiar con transferencias fiscales, es decir, cobrándole impuestos al norte.

Es hora de que los políticos del norte de Europa digan más claramente qué quiere decir "medidas para recuperar el crecimiento". Porque si no lo hacen, dentro de 10 años tendrán que explicar cómo fue que las indefiniciones de hoy aumentaron la carga fiscal enormemente en el norte de Europa. Y ese puede ser el verdadero fin de sus carreras. ■

J. Bradford DeLong, ex secretario adjunto del Tesoro de EE UU, es profesor de Economía en la Universidad de California en Berkeley e investigador asociado en la Oficina Nacional de Investigaciones Económicas.

© Project Syndicate, 2012.
Traducción de Esteban Flaminí.

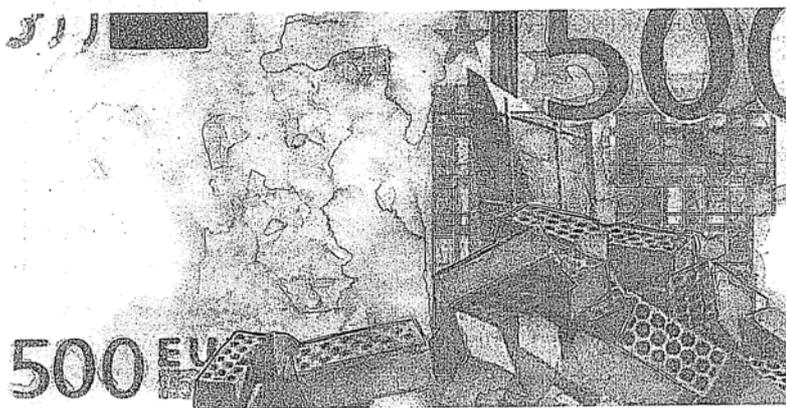
Un potente motor gripado

Julio Rodríguez

El País, 14 de octubre de 2012

EL PAÍS, DOMINGO 14 DE OCTUBRE DE 2012

>>I



EDUARDO ESTRADA

Un potente motor gripado

JULIO

RODRÍGUEZ LÓPEZ

El Ministerio de Fomento ha publicado nuevas estimaciones sobre las viviendas familiares de España a 31 de diciembre de 2011 y sobre el stock de viviendas nuevas no vendidas en la misma fecha. Los datos obtenidos aportan información de interés para el conocimiento del mercado de vivienda en España.

El total de viviendas familiares ascendía a algo más de 26 millones. Los aumentos interanuales de dicho parque se han debilitado conforme ha avanzado la crisis del mercado de vivienda. En 2011, la variación interanual del total citado fue del 0,7%, correspondiente a unas 181.000 viviendas, cifra muy lejana del aumento de 650.000 viviendas de 2006.

Desde el Censo de 2001, en el que el número de viviendas de España no llegaba a los 21 millones, dicho parque ha crecido en unos 5 millones, equivalente a un aumento acumulado del 23,7% en 10 años. El período 2001-2011 incluye seis años de la fase de expansión del mercado de vivienda y cuatro de la etapa de recesión. Los mayores aumentos relativos del parque de viviendas en el decenio fueron los de Murcia (37,7%), La Rioja (31,5%) y Castilla-La Mancha (30,4%). El menor aumento fue el del País Vasco (16%).

A finales de 2011, según la Encuesta de Población Activa (EPA), el número de hogares residentes en España ascendió a 17,3 millones. De los datos citados se deriva que hay casi 1,5 viviendas por hogar en España, casi tres décimas más que la media de la eurozona. La autonomía de Castilla y León (1,74) presentó el nivel más elevado, mientras que los más reducidos fueron los de Madrid (1,26) y País Vasco (1,19). Hay tantas más viviendas por hogar cuanto mayor es la proporción de viviendas no principales (secundarias y vacías) en el total.

En general, las caídas mayores de los precios de las viviendas en la fase de recesión —que ha sido del 26% en España entre el tercer trimestre de 2007 y el segundo de 2012, según la estadística de precios de vivienda del Instituto Nacional de Estadística (INE)— han tenido lugar allí donde fue mayor el aumento del parque de viviendas. Así, en los casos de Andalucía, Castilla-La Mancha, Murcia y Valencia, el aumento del parque de vivienda fue también especial-

mente acusado, y los descensos de los precios de vivienda posteriores a 2008 han sido particularmente intensos.

Por otra parte, el Ministerio de Fomento ha actualizado en 2012 la estimación sobre el número de viviendas de nueva construcción no vendidas. Se trata de una aproximación indirecta efectuada a partir de los flujos de viviendas terminadas y de las ventas de viviendas de nueva construcción. La cifra absoluta resultante de dicha estimación varía según el año de inicio de la misma, que ha sido 2005 en este caso. La estimación citada supone que todas las viviendas autopromovidas (personas físicas, cooperativas y comunidades de propietarios) están vendidas.

El Ministerio de Fomento ha estimado que a finales de 2011 el número de vivien-

Los cambios en el sistema financiero han debido de influir en la aceleración de la caída de los precios de las viviendas

das de nueva construcción no vendidas ascendía en España a 676.038 (687.523, un año antes). Cuatro autonomías —Valencia (139.300), Andalucía (107.100), Cataluña (102.800) y Madrid (52.600)— concentraban el 59% del total. Por provincias, las tres valencianas y las de Murcia, Toledo, Almería y Tenerife presentaron los niveles absolutos elevados. Las viviendas nuevas no vendidas a finales de 2012 suponían el 2,6% del parque de viviendas de España. Destacó por su significación el especialmente elevado nivel alcanzado por ese stock relativo en las provincias de Castellón (12%) y Almería (6,5%), situadas ambas en la costa mediterránea.

Las viviendas nuevas no vendidas se concentran en España sobre todo en los territorios con mayor peso del turismo y en la periferia de las mayores ciudades. En el caso de Madrid, la influencia se ha advertido sobre todo en las provincias limítrofes de Castilla-La Mancha, en especial en el caso de Toledo.

Una parte importante de las viviendas no vendidas están en poder de los bancos. En los balances de estos últimos aparecen, asimismo, créditos cuantiosos destinados en su día a financiar la compra de suelo, cuya eliminación de dichos balances resultará relativamente más gravosa.

La presencia de tales activos tóxicos en los balances bancarios ha sido un factor determinante en los cambios registrados en el sistema crediticio español. Los procesos de concentración bancaria derivados de la crisis y los cambios introducidos en la normativa antes del final de 2011 llevaron a la práctica desaparición de las cajas de ahorros como entidades de crédito en España, cuando todavía en 2007, justo al final de la fase de auge, dichas entidades suponían algo más de la mitad del sistema crediticio de España. Ello fue consecuencia de la mayor presencia relativa dentro de las carteras de crédito de dichas entidades del crédito inmobiliario al llegar la crisis de 2007. Dentro de dichos créditos contrasta la baja tasa de morosidad, a 30 de junio pasado, de los préstamos a comprador de vivienda: un 3,24%, frente a la relativa a los créditos a promotor-constructor, el 28%.

Los cambios normativos introducidos este año en el sistema financiero han debido de influir en la aceleración que se advierte este año en la caída de los precios de las viviendas. La creación anunciada de un banco malo en España es un dato relevante para el mercado de vivienda. Dicha entidad tomará de los bancos los activos tóxicos ligados al subsector inmobiliario para venderlos posteriormente. El precio de compra de dichos activos será determinante para el resultado de dicha actuación. Frente a la idea inicial de que el banco malo se financiase a partir del préstamo de 100.000 millones procedente de la eurozona, se ha previsto la entrada de capital privado. Se advierte la huida de cuanto suponga que las aportaciones del Gobierno a dicha entidad computen como deuda pública.

La realidad de un parque de viviendas cuya dimensión alcanza uno de los niveles relativos más altos del mundo y cuyo valor equivale a más del 60% de la riqueza de España, de un total de viviendas de nueva construcción sin vender que se puede aproximar al millón, de una caída de los precios de las viviendas que en 2012 estará en torno al 30% tras más de cuatro años de descensos consecutivos, son datos que evidencian en principio la intensidad del auge como la caída posterior de un potente motor de la economía española. Este tardará en efectuar nuevas aportaciones significativas al crecimiento necesario de dicha economía. El hueco dejado deberá cubrirse de alguna forma en no demasiado tiempo. ■

Julio Rodríguez López pertenece al colectivo Economistas Frente a la Crisis.

AMATE FORTES, IGNACIO. Licenciado en Economía por la Universidad Complutense de Madrid. Doctor en Economía por la Universidad de Almería. Es profesor del Departamento de Economía Aplicada en la Universidad de Almería y Vicedecano de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Almería. Autor de numerosos artículos en los campos de la Economía Institucional, Economía Internacional, Economía Pública y Economía del Desarrollo.

CADENAS DE GEA, CATALINA. Secretaria Judicial del Juzgado de lo Mercantil nº 2 de Málaga. Licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. Especialista Universitaria en Derecho Comunitario por la UMA. Experta Universitaria en Derecho Societario por la UNIA. Experta Universitaria en Gestión y Organización de Equipos de Trabajo por la UNED. Profesora del Máster de la Abogacía del Colegio de Abogados de Málaga. Profesora del Curso de Experto Universitario de Derecho Concursal de la UNIA. Profesora del Curso Superior en Derecho Concursal y Administración Pública del Instituto Superior de Economía Local, Diputación de Málaga. Profesora de los cursos «La reforma de la Ley Concursal» y «El Secretario ante el concurso», formación continuada y formación inicial para Secretarios Judiciales en el Centro de Estudios Jurídicos de la Administración de Justicia, Ministerio de Justicia. Autora de los libros «La retribución de la Administración Concursal», «El nuevo procedimiento abreviado concursal» y «El incidente concursal».

CASASOLA DÍAZ, JOSÉ MARÍA. Licenciado en Derecho por la Universidad de Málaga. Funcionario por oposición del Cuerpo Superior Jurídico de Secretarios Judiciales, con destino actual en el Juzgado de lo Mercantil nº 1 de Málaga. Director del Curso de Formación Continuada para Secretarios Judiciales impartido en el Centro de Estudios Jurídicos de la Administración de Justicia (C.E.J.), dependiente del Ministerio de Justicia, sobre la reforma de la Ley Concursal. Profesor del Curso Superior en Derecho Concursal y Administración Pública del Instituto Superior de Economía Local, Diputación de Málaga.

CUBILLO FUENTES, MARÍA DOLORES. Diplomada en Magisterio (Inglés) por la Universidad de Granada y Licenciada en Filología Inglesa por la Universidad de Málaga. Desarrolla su actividad profesional como Maestra de Inglés en el Colegio Público Bilingüe Clara Campoamor (Alhaurín de la Torre, Málaga), siendo Coordinadora TIC del Centro. Su labor investigadora se ha centrado en el uso e integración de las tecnologías en el proceso educativo, así como en la evaluación de la

competencia digital de los alumnos y la población en general, habiendo publicado artículos, capítulos de libros y presentado diversas ponencias en Congresos nacionales e internacionales sobre estas materias.

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 (ESES) 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.

GUARNIDO RUEDA, ALMUDENA. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por C.E.U. «Luis Vives». Doctora en Economía por la Universidad de Almería. Es profesora del Departamento de Economía Aplicada en la Universidad de Almería. Directora del Secretariado de Relaciones con la Empresa dentro del Vicerrectorado de Planificación, Calidad y Relaciones con la Empresa de la Universidad de Almería. Autora de numerosos artículos en los campos de la Economía Institucional, Regulación, Evaluación de Políticas Públicas y Microeconomía Aplicada.

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 JIMÉNEZ, JOSÉ MARÍA. Licenciado en Derecho por la Universidad de Málaga. Diplomado en Ciencias Políticas y Sociología por la UNED (Sección Ciencias Políticas). Diploma de Estudios Avanzados en el Área de Derecho Civil. Mediador de Seguros Titulado. Asesor jurídico en Unicaja Banco, es autor de diversas investigaciones sobre el marco jurídico para la protección de los usuarios de productos y servicios bancarios, así como sobre el fraude con tarjetas y la Ley de Servicios de Pago. Forma parte del equipo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

LÓPEZ DEL PASO, RAFAEL. Doctor en Economía por la Universidad de Granada. Ha realizado estudios de postgrado en la London School of Economics y en la Universidad Complutense de Madrid. Ha sido investigador en la Fundación de las Cajas de Ahorros y profesor de Economía Aplicada y Fundamentos Económicos en la Universidad de Granada. Actualmente desarrolla sus funciones en el Gabinete Técnico de Unicaja Banco y es Profesor Colaborador Honorario del Departamento de Hacienda Pública de la Universidad de Málaga. Vocal del Consejo de Administración de Analistas Económicos de Andalucía y de ESESA. Autor de diversos artículos e investigaciones sobre el sistema financiero y sobre la economía del sector público. Forma parte del equipo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

MARCOS GÓMEZ, FERNANDO. Licenciado en Derecho. Licenciado 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».

MOLINA MORALES, AGUSTÍN. Catedrático de Economía Aplicada (Hacienda Pública) de la Universidad de Almería. Director del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Almería. Secretario del Consejo de Administración de Unicaja Banco. Ha sido vicerrector de Extensión Universitaria de la Universidad de Almería. Autor de numerosas investigaciones en el campo de la Hacienda Pública.

MORERA VILLAR, MERCEDES. Licenciada en Derecho por la Cardenal Herrera-CEU. Master of Law in International Legal Practice por el IE Business School y en Banca y Entidades Financieras por ESESA. Ha desempeñado su labor como asesora jurídica en Deloitte y Garrigues. Ha formado parte de Gabinete Técnico de Unicaja Banco. Forma parte del grupo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

MUÑOZ ZAYAS, RAFAEL. Licenciado en Filología Hispánica y Diploma de Estudios Avanzados en Lírica, Narrativa y Teatro por la Universidad de Málaga (UMA). Experto en Asesoramiento Financiero Europeo, ESESA. Máster Executive en Banca y Entidades

Financieras. ESESA. Experto Universitario en Gestión del Mercado Cultural y del Ocio por la Universidad Nacional a Distancia (UNED). Pertenece al Gabinete Técnico de Unicaja y forma parte del grupo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

PEDRAZA ALBA, ANTONIO. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Máster en Bolsa y Gestión de Patrimonios por la Universidad de Georgetown. Diplomado en Asesoría Fiscal Internacional por el Instituto de Prácticas Empresariales. Vicedecano del Ilustre Colegio de Economistas de Málaga, miembro del Consejo Andaluz y del Nacional de Economistas. Presidente de ESESA. Ha desempeñado puestos directivos en distintas entidades financieras.

PAREJA SÁNCHEZ, MARINA. Licenciada en Derecho por la Universidad de Granada. Abogada perteneciente al Ilustre Colegio de Abogados de Granada. Socia del despacho profesional Hadarro Abogados. Profesora del Máster de Asesoría Jurídica de Empresas, del Centro de Estudios Jurídicos de Granada. Actualmente es Secretaria Judicial Sustituta del Juzgado Mercantil 1 Bis de Málaga.

RODRÍGUEZ LÓPEZ, JESÚS. Doctor en Economía por la Universidad Pablo de Olavide, de la que es Profesor Titular de Fundamentos del Análisis Económico. Máster en Economía por la Universitat Pompeu Fabra. Investigador Asociado del IVIE. Autor de numerosos artículos en el campo de la Macroeconomía.

RUEDA LÓPEZ, NURIA. Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales y Premio Extraordinario por la UNED. Premio Víctor Mendoza a tesis doctorales otorgado por el Instituto de Estudios Económicos. Ha sido profesora visitante en la South Bank University de Londres y en la Bangor Business School de la University of Wales. Ha sido profesora de Economía Aplicada e Historia Económica de la UNED y del Centro de Estudios Superiores «Luis Vives». En la actualidad es profesora adjunta de Hacienda Pública y Sistema Fiscal Español de la Universidad de San Pablo-CEU de Madrid e investigadora de la Fundación de las Cajas de Ahorros. Autora de diversas publicaciones sobre la economía del sector público.

SERNA ÁLVAREZ, EDUARDO. Miembro del Colegio de Economistas de Madrid. Tras pasar por «El Economista,» en la actualidad colabora con el Instituto Econospérides y en Zoom News en Finanzas y Mercados.

SOLIS GARCÍA, MARIO. Doctor en Economía por la Universidad de Minnesota. Profesor de Macroeconomía

Intermedia y Cuantitativa en el Macalister College. Su actividad investigadora se centra en la conexión entre las políticas gubernamentales y las reacciones del sector privado. Colaborador de los Ministerios de Economía y Finanzas de Méjico.

TORRES CHACÓN, JOSÉ LUIS. Doctor en Ciencias Económicas y Profesor Titular de Universidad de Fundamentos del Análisis Económico. En la actualidad es Director del Departamento de Teoría e Historia Económica de la Universidad Málaga. Ha sido Director del Área de Coyuntura Económica y Análisis Económico de Analistas Económicos de Andalucía y, posteriormente Asesor científico externo de dicha institución. Sus campos de especialización son la Macroeconomía Dinámica, Política Fiscal y Progreso Tecnológico y Crecimiento. Sus estudios han sido publicados en relevantes revistas internacionales, tales como *Public Choice*, *Macroeconomic Dynamics*, *SERIEs*, *Information Economics and Policy*, *Journal of Macroeconomics*, *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, *Economic Letters*, entre otras.

TORRES GUTIÉRREZ, JUAN JOSÉ. Economista. Desarrolla su actividad profesional en Alteria Corporación Unicaja, como Director del Departamento de Tecnología. Ha sido Profesor Asociado de la Universidad de Málaga en los Departamentos de Teoría e Historia Económica y Economía Aplicada (Política Económica), donde se hizo cargo de asignaturas como Teoría Económica de las Finanzas o Sistema Financiero. También ha colaborado con la Universidad Internacional de Andalucía (UNIA) en la impartición y dirección académica del Experto en Asesoramiento Financiero y con la escuela de negocios ESESA en los másteres de Gestión Bancaria y Asesoramiento Financiero Europeo. Es autor de numerosas publicaciones e investigaciones en el ámbito de la economía financiera, la economía agraria y el análisis económico regional. Es coautor del libro «La gestión del riesgo financiero» (Editorial Pirámide, 2000). Es colaborador del proyecto de educación financiera «Edufinet». Ha sido galardonado con el Premio Andalucía de Economía y Hacienda Autónoma en la modalidad de Artículos (1995).

VALLE SÁNCHEZ, VICTORIO. Catedrático de Hacienda Pública por la UNED. Doctor Honoris Causa por la Universidad de Málaga y por la UNED. Académico de la Academia de Ciencias Sociales y del Medio Ambiente de Andalucía. 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.



Las puertas de la sabiduría nunca están cerradas

B. Franklin

Instituto Econospérides
para la gestión del conocimiento económico

instituto@econosperides.es
www.econosperides.es

