

# eXtoikos

*Divulgación, Economía, Ensayo, Pensamiento*

**Nº 2 - 2011**

ISSN: 2173-2035

Revista digital para la difusión  
del conocimiento económico del  
Instituto Econospérides



## La reforma de las pensiones

costes laborales // instrumentos financieros // previsión social complementaria // universidad // divisas // medidas económicas // colaboración público-privada // Ayuntamientos // Cajas de ahorros // concurso de acreedores // fiscalidad // Ley de Economía Sostenible // Cultura y Economía // emprendedores // educación financiera // sueldos // tipos impositivos // TIR





# INSTITUTO ECONOSPÉRIDES

## eXtoikos

Revista digital para la difusión del conocimiento económico

### Consejo de Redacción

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

### Secretaría administrativa

Estefanía González Muñoz

### Diseño y maquetación

Oreille  
Rafael Muñoz Zayas

### Edita y realiza

Instituto Econospérides para la Gestión del Conocimiento Económico

El Instituto Econospérides no se solidariza necesariamente con las opiniones, los juicios y las previsiones expresadas por los colaboradores de este número, ni avala los datos que éstos, 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

Presentación del número

*José M. Domínguez Martínez*

### Tema de debate: la reforma de las pensiones

Las claves del sistema de pensiones

*Manuel Prieto García*

La reforma del sistema público de pensiones en España

*Jaime García Moral*

La reforma del sistema de pensiones en la encrucijada de la crisis

*Javier González de Lara y Sarria*

Acuerdo para la reforma de las pensiones

*Antonio Turmo Fernández*

### Artículos

Análisis comparativo de los instrumentos para la previsión social complementaria: características, tratamiento fiscal y rentabilidad financiero-fiscal

*Sergio Corral Delgado, José M. Domínguez Martínez y Rafael López del Paso*

Medidas para el ahorro de costes laborales: un análisis comparativo

*José M. Domínguez Martínez, Beatriz Fernández Vilchez y Adolfo Pedrosa Cruzado*

### Ensayos y notas

¿Es equitativo mantener una universidad pública (casi) gratuita en España?

*Agustín Molina Morales*

La guerra de las divisas

*Gumersindo Ruiz Bravo de Mansilla*

Medidas económicas para 2011: algo empieza a cambiar, pero muy lentamente

*Esperanza Nieto Lobo y Francisco Villalba Cabello*

Colaboración público-privada

*José Luis Berrendero Bermúdez de Castro*

Situación financiera actual de los Ayuntamientos españoles

*José García Correa*

La función social de las Cajas de Ahorros en la España de las autonomías

*José M. Domínguez Martínez*

Aproximación al concurso de acreedores

*Vicente Orti Gisbert*

Novedades fiscales para 2011

*María José Castaño Martín y Julián Muñoz Ortega*

Reseña de la Ley de Economía Sostenible

*José María López Jiménez*

Cultura y Economía: una convergencia necesaria

*José M. Domínguez Martínez*

### Pensamiento económico

William H. Beveridge y su influencia en los sistemas públicos de previsión social

*Rafael López del Paso*

### Enseñanza de la Economía

Visión y experiencia universitaria de los estudiantes de Ciencias Económicas en España

*Rafael López del Paso*

Educación financiera para los jóvenes: balance de una experiencia

*José M. Domínguez Martínez*

---

# eXtoikos

Revista digital para la difusión del conocimiento económico

## Sumario

Aprender a emprender

*Andrés Ángel González Medina*

Educación financiera para el empresariado

*José M. Domínguez Martínez*

### Coyuntura económica

Indicadores económicos básicos

*Instituto Econospérides*

### Gráfico seleccionado

Diferencial de riesgo de la deuda pública de España con respecto a la de Alemania

*Sergio Corral Delgado y Rafael López del Paso*

### Radiografía económica

Emprender actualmente en España. Una breve revisión

*Francisco Ávila Romero y Enrique de Hoyos Vallejo*

### Metodología económica aplicada

¿Qué es la TIR de un proyecto de inversión?

*Germán Carrasco Castillo y José M. Domínguez Martínez*

Componentes de la demanda agregada

*Rafael López del Paso*

### Razonamiento económico

¿Pueden aplicarse tipos impositivos superiores al 100%?

*José M. Domínguez Martínez*

¿Están justificados los sueldos millonarios de las «estrellas» del espectáculo?

*José M. Domínguez Martínez*

### Curiosidades económicas

El origen del término «bancarrota»

*Rafael López del Paso*

### La Economía vista desde fuera

El despliegue de la Gravedad. Pronósticos de la Ley

*Juan Ceyles Domínguez*

La reforma de las pensiones. Entrevistas a representantes de colectivos diversos

*Marta Bravo Carmona*

### Regulación

Principales hitos normativos del primer trimestre de 2011

*José María López Jiménez*

### Reseña de libros

«¿Qué está haciendo Internet con nuestras mentes? Superficiales». Nicholas Carr

*Rafael Muñoz Zayas*

### Selección de artículos publicados

Relación de artículos seleccionados, publicados en el primer trimestre de 2011

*Instituto Econospérides*

### Colaboradores en este número

# PRESENTACIÓN

*Presentación del número*  
José M. Domínguez Martínez



---

## Presentación del número

José M. Domínguez Martínez

Cuando se intenta poner en marcha un proyecto editorial, la publicación del primer hito se convierte, lógicamente, en el reto primordial, que, como objetivo «sine qua non», aglutina toda la dedicación posible y genera todo tipo de inquietudes. Tras un esfuerzo considerable, y gracias a la desinteresada colaboración de un amplio colectivo de personas, la aspiración compartida pudo por fin materializarse. Hay ocasiones en las que, después de haber desplegado un trabajo de esas características, uno puede estar tentado a creer que, en lo sucesivo, todo irá sobre ruedas. Al fin y al cabo, lo más importante, cuando uno se enfrenta a un cuerpo pesado, es ponerlo en marcha. Puede que sea así, pero, ante un proyecto modesto y dotado de tan escasos recursos como el que nos concierne, el automatismo no está ni mucho menos garantizado, ni siquiera en el suministro de la materia prima imprescindible para el desarrollo de la labor propuesta. La evocación fonética del nombre de nuestra revista tendrá repetidas ocasiones para ser puesta a prueba y, muy especialmente, esa condición será requerida de las personas más directamente comprometidas con el proyecto.

En cualquier caso, aunque tal vez con una excesiva cuota de colaboraciones endógenas, el segundo número de *Extoikos* es ya una realidad, eliminando la ambigüedad numérica a la que se hacía alusión en la presentación del primero. Al igual que en el inicial, hay contenidos para todas las secciones de la estructura-tipo del sumario.

La reforma de las pensiones en España ha sido, por su enorme trascendencia y actualidad, la cuestión elegida como tema de debate. Desde cuatro perspectivas diferentes, todas ellas imprescindibles, como son las de la Administración Pública, la de la consultoría en el ámbito de la previsión social, conjugada con la académica, la de la representación em-

presarial y la de la representación sindical, Manuel Prieto, Jaime García, Javier González de Lara y Antonio Turmo, aportan, respectivamente, sus visiones personales que contribuyen a enriquecer el análisis del alcance y de las implicaciones de una medida de tanta relevancia económica y social.

La sección de artículos contiene dos colaboraciones: la primera, realizada por Sergio Corral, Rafael López y yo mismo, se centra en el análisis comparativo de los diferentes instrumentos financieros orientados a la previsión social complementaria, abordando sus características, su tratamiento fiscal y su rentabilidad financiero-fiscal; la segunda, cuya autoría corresponde a Beatriz Fernández, Adolfo Pedrosa y a quien suscribe estas líneas, va encaminada a ofrecer una comparación desde un punto de vista económico de las distintas medidas utilizadas en el sector empresarial para la reducción de los costes laborales.

Diez son, por otro lado, los trabajos incluidos en el apartado de ensayos y notas. En el primero de ellos, el profesor Agustín Molina hace una incursión en el terreno de la financiación de la enseñanza universitaria desde el prisma de la equidad. A su vez, el profesor Gumersindo Ruiz se encarga de ilustrar las implicaciones del problema suscitado en el plano económico internacional a raíz de la denominada «guerra de las divisas». Una síntesis valorativa de las medidas económicas aplicadas en el ejercicio 2011 es efectuada por Esperanza Nieto y Francisco Villalba.

Posteriormente José Luis Berrendero efectúa una exposición de los aspectos básicos de la colaboración público-privada, en tanto que José García ofrece una visión ilustrativa de la situación financiera de los Ayuntamientos españoles. La función social de las Cajas de Ahorros en el Estado autonómico espa-

ñol es el objeto del siguiente trabajo, elaborado por José M. Domínguez.

Por su parte, Vicente Orti se encarga de aportar una visión de una figura jurídica de tanta relevancia en la época de crisis económica que estamos viviendo como es el concurso de acreedores. El trabajo de María José Castaño y Julián Muñoz proporciona un resumen de las novedades fiscales para el ejercicio 2011, mientras que José María López desbroza los grandes ejes de la Ley de Economía Sostenible. Una nota sobre la convergencia entre la cultura y la economía, suscrita por mí mismo, cierra este bloque de colaboraciones.

En el de pensamiento económico Rafael López glosa la figura y la obra de William H. Beveridge, uno de los padres intelectuales del denominado Estado del bienestar.

Cuatro son los trabajos incluidos en la sección dedicada a la enseñanza de la Economía. En el primero de ellos, el profesor Rafael López destaca las principales conclusiones que se desprenden, acerca de la visión y la experiencia de los estudiantes de Ciencias Económicas en España, de un reciente estudio de carácter internacional. Seguidamente José M. Domínguez reseña el balance de un proyecto de educación financiera orientado a los estudiantes de educación secundaria. El profesor Andrés González se adentra posteriormente en las claves de la formación para el emprendimiento. Por último, quien suscribe esta presentación da cuenta de un proyecto de educación financiera concebido para los empresarios y emprendedores.

En otro orden de cosas, un cuadro integrado por los indicadores básicos permite vislumbrar la situación y las tendencias de la coyuntura económica en diferentes planos territoriales. Para dar contenido al epígrafe del gráfico específico, cuyo análisis recae en esta ocasión en Sergio Corral y Rafael López, se ha seleccionado una variable que viene acaparando recientemente la máxima atención, como es el diferencial del tipo de interés entre la deuda pública española y la alemana. La situación del emprendimiento en España es el foco de la radiografía económica, realizada por Francisco Ávila y Enrique de Hoyos.

Dos cuestiones se abordan dentro de la rúbrica de la metodología económica aplicada: la noción y el cálculo de la TIR de un proyecto de inversión, de la que se ocupan Germán Carrasco y José M. Domínguez, y los componentes de la demanda agregada, que son diseccionados por Rafael López. También son dos los aspectos planteados en la sección de ra-



zonamiento económico: la posibilidad de aplicar tipos impositivos superiores al 100% y la justificación de las retribuciones en el mundo del espectáculo. En el capítulo de curiosidades económicas Rafael López repasa luego el origen del término «bancarrota».

Una serie de entrevistas a representantes de diversos colectivos acerca de la reforma de las pensiones, realizadas por Marta Bravo, da cuerpo a la sección de la Economía vista desde fuera, en la que asimismo se incluye una colaboración en clave literaria de Juan Ceyles Domínguez, sobre el valor económico de la creatividad.

Adicionalmente, José María López ha sido el encargado de efectuar una reseña de los hitos normativos con contenido económico a lo largo del primer trimestre de 2011, y Rafael Muñoz de escribir una reseña del libro de Nicholas Carr «¿Qué está haciendo internet con nuestras mentes? Superficiales». Una recopilación de artículos publicados en distintos medios en el primer trimestre de 2011 completa el contenido del número 2 de Extoikos.

Tras este rápido repaso, en nombre del Consejo de Redacción de la revista, no quiero dejar de reiterar nuestra gratitud a todas las personas que, de forma completamente desinteresada, han hecho posible la edición de este segundo número.

# TEMA DE DEBATE: LA REFORMA DE LAS PENSIONES

*Las claves del sistema de pensiones*

Manuel Prieto García

*La reforma del sistema público de pensiones en España*

Jaime García Moral

*La reforma del sistema de pensiones en la encrucijada de la crisis*

Javier González de Lara y Sarria

*Acuerdo para la reforma de las pensiones*

Antonio Turmo Fernández



---

# Las claves del sistema de pensiones

Manuel Prieto García

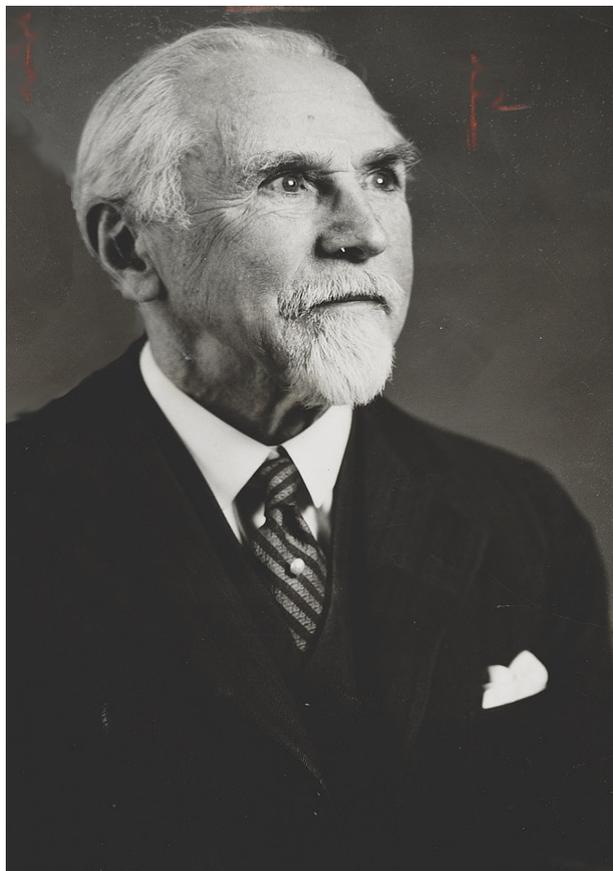
**Resumen:** En este trabajo se lleva a cabo un análisis de las distintas medidas adoptadas en la reforma del sistema de pensiones aprobado en España en marzo de 2011. Partiendo de la descripción de los principales aspectos básicos de la estructura del sistema de seguridad social español, se exponen las principales líneas de la reforma, y sus implicaciones para garantizar la sostenibilidad del actual sistema en el futuro.

**Palabras clave:** reforma del sistema de pensiones, España.

**Códigos JEL:** J26, J36, H23, H55.

## I. Introducción

El Gobierno acaba de promover una de las reformas del sistema de pensiones español de más envergadura de las últimas décadas, y con una vocación de permanencia para los próximos 25 años. La misma se sitúa en el marco general de las reformas estructurales emprendidas por éste en diferentes ámbitos clave de la actividad econó-



mica de nuestro país. Apremiado por la crisis económica global y particular y por la presión de los «mercados» que demandan rápidamente signos de confianza en —la marca— España.

El envejecimiento de la población complicará a largo plazo la sostenibilidad del sistema. La reducción —en un horizonte no demasiado lejano— de la masa de trabajadores cotizantes frente a la de jubilados es inviable, según coinciden el Ejecutivo, los partidos políticos, los agentes sociales, el Banco de España, el Banco Central Europeo, el Fondo Monetario Internacional, y la Comisión Europea, y casi la totalidad de los expertos económicos que han dado su opinión al respecto. El gasto en pensiones contributivas de la Seguridad Social, que actualmente representa el 9 por ciento del PIB (2010) (la media UE-27 es del 12 por ciento), se situará, según el Banco de España y Eurostat, en un escenario base en el entorno del 16 por ciento para el año 2060 (la media UE-27 seguirá siendo del 12 por ciento). Sin embargo, también puede afirmarse que no había consenso sobre la forma, sino más bien sobre los contenidos con los que hay que llevarla a cabo.

Nuestro sistema de pensiones está ya definido por el legislador constituyente de 1978 en el artículo 41 de la Constitución. En ella se establecen a rasgos generales pero claramente diferenciados tres niveles de protección que han sido objeto de desarrollo y concretados hasta nuestros días por diferentes leyes. Uno, básico, universal y no contributivo, que cubrirá necesidades esenciales (sanidad, desempleo asistencial, protección a la familia, complementos mínimos de pensiones, pensiones no contributivas,

servicios sociales y dependencia) para todos los ciudadanos españoles, de carácter no profesional, al no estar vinculado necesariamente con el ejercicio de una actividad económica o profesional, cuya financiación será pública exclusivamente vía impuestos, donde las prestaciones serán uniformes para todos los beneficiarios y estarán condicionadas a la limitación de sus recursos económicos, y de gestión descentralizada a través de las Comunidades Autónomas. Un segundo nivel, profesional o contributivo, para trabajadores encuadrados en los regímenes de la Seguridad Social, financiado con las cotizaciones de empresarios y trabajadores, y donde las prestaciones estarán relacionadas con las aportaciones de éstos a lo largo de su vida laboral y de gestión pública a través de la administración de la Seguridad Social. Un tercero, complementario y libre, de gestión privada y vinculado a la decisión individual del ciudadano o al marco de la negociación colectiva en la empresa —planes de pensiones individuales o de empleo—.

Entender esta estructura del sistema es fundamental para comprender las reformas del pasado y las que se acometen en estos momentos. Estos tres niveles de protección son complementarios entre sí y están interrelacionados. No obstante, el punto de partida según los expertos ha de ser clarificar y culminar la separación de las fuentes de financiación de las tres ramas, especialmente de las dos primeras. De modo que la Seguridad Social contributiva —la de las pensiones y otras prestaciones de los trabajadores por su condición de tales— se costee exclusivamente con las cotizaciones sociales y la Seguridad Social no contributiva y de nivel básico se financie con los impuestos a través de los Presupuestos Generales del Estado. En esta idea existe un consenso general histórico y no en vano es la primera de las recomendaciones del informe de la Comisión Parlamentaria del Pacto de Toledo reiterada desde el año 1995 y, por tanto, plantear si el previsible déficit de la Seguridad Social contributiva se podría paliar o eliminar con un cambio en el modelo de financiación del mismo, vía impuestos generales u otras alternativas diferentes a las cotizaciones sociales, no es un debate actualmente abierto en el diálogo social y político.

En nuestro país hemos afrontado hasta el momento presente diversas reformas de calado en el sistema de Seguridad Social. Afortunadamente desde el año 1995 la sociedad española se ha dotado de un consenso social y político en esta materia cristalizado a través de las recomendaciones del Pacto de Toledo. El Pacto de Toledo persigue, basado en ese consenso, establecer unas bases para que los pode-



res públicos tomen las decisiones legales oportunas sobre el sistema de pensiones, sobre los principios constitucionales y especialmente los de seguridad, austeridad y solidaridad intergeneracional que permitan un sistema de pensiones que sirva para la cohesión y vertebración social. La primera reforma de calado del sistema se produjo por medio de la Ley 26/1985, de 31 de julio, de medidas urgentes para la racionalización de la estructura y acción protectora de la Seguridad Social, que aumentó gradualmente el periodo mínimo de cotización de 10 a 15 años, y el número de años usado para la base reguladora de la pensión de jubilación, de 2 a 8. Sin embargo, subió el número de pensiones, se incrementó la pensión media y sobre todo el gasto en pensión en relación al PIB pasó del 5,6 por ciento al 8,4 por ciento del año 1980 al año 1995 y la relación de pensionistas/afiliados pasó de 2,7 a 2,1. Ello motivó el primer gran acuerdo del Pacto de Toledo de 1995 que cristalizó legalmente en la reforma operada por la Ley 24/1997, de 15 de julio, de consolidación y racionalización del sistema de la Seguridad Social, que aumentó de 8 a 15 el número de años para la base de cálculo de la pensión de jubilación, estableció los tramos lineales a partir de 15 años para garantizar el cien por cien de la pensión con 35 años —antes se alcanzaba con sólo 15 años—, dispuso la revalorización de las pensiones conforme al IPC y ordenó la creación del Fondo de Reserva de las pensiones. En el año 2003 operó la revisión del Pacto de Toledo y sus 22 recomendaciones sirvieron para que, al amparo del acuerdo de 2006 con los agentes sociales,

la Ley 40/2007, de 4 de diciembre, de medidas en materia de Seguridad Social, operara nuevas modificaciones en el sistema, estableciendo los 15 años de cotización efectivos para alcanzar derecho a la pensión sin tener en cuenta la cotización adicional por pagas extras, el aumento de la edad mínima para jubilación parcial a partir de 61 años, con requisitos adicionales de permanencia en la empresa y carrera individual de cotización de 30 años, y racionalizó los criterios para el acceso y el cálculo de las pensiones por incapacidad y muerte y supervivencia. Ahora, tras el consenso alcanzado en enero de 2011 con todos los agentes sociales, se va a proceder mediante la tramitación en el Parlamento a la modificación legal del sistema de pensiones.

Centrándonos exclusivamente en el sistema contributivo de Seguridad Social (el de trabajadores y cotizantes), vamos a analizar las principales aspectos de la reforma actual. Es importante dejar claro que esta reforma no afectará a los actuales pensionistas, ni a los que causen su pensión antes del 1 de enero de 2013, fecha en la que se iniciará la vigencia práctica de la misma.

Todo gravita sobre una idea básica: teniendo en cuenta que las pensiones contributivas se deben pagar con el dinero que aportan los trabajadores en cada momento (solidaridad intergeneracional del sistema de reparto), a través exclusivamente de las cotizaciones sociales, hemos de concluir que el mis-



mo se basa en la necesaria relación entre perceptores de prestaciones y cotizantes, que cuanto mayor sea a favor de los segundos supondrá una mayor solvencia y estabilidad financiera del mismo. Por tanto la garantía del sistema depende:

— De la relación trabajadores/pensionistas.

Actualmente este parámetro ha caído a 2 (dos trabajadores pagan la pensión de un pensionista). Hemos tenido tasas de 2,6 en 2008. Cuanto mayor sea el número de personas trabajando, mayor garantía tendrá el sistema. También se consigue la misma garantía con la disminución de los pensionistas. Mientras que es más difícil aumentar el número de trabajadores, puede ser más fácil disminuir el número de pensionistas, por ejemplo retrasando la edad de jubilación o aumentando el número de años para tener derecho a la misma.

— Del importe de las cotizaciones y de las pensiones.

Un mismo número de trabajadores puede soportar más pensionistas si se les aumenta la cotización o también si se disminuye la pensión. Esto segundo se puede lograr de manera directa al aumentar el periodo de años a considerar en la base reguladora de la pensión o el número de años para tener derecho a la pensión íntegra.

En las épocas de crisis, el drama del desempleo, que ha sido y es una característica singular de la economía española frente a sus homólogas europeas<sup>1</sup>, juega claramente en contra de la estabilidad del sistema. El nivel de empleo y los salarios, que determinan el número de cotizantes y los ingresos del sistema de pensiones son, junto al crecimiento de la productividad (tasa de variación), una de las variables que ejerce mayor presión sobre el mismo. Por ello, una adecuada reforma del mercado de trabajo que favorezca la creación de empleo estable y aumente la competitividad y productividad de nuestra economía, acompañada de políticas activas de empleo y bonificaciones o incentivos a la contratación, no generalizados sino selectivamente orientados a aumentar la participación de la mano de obra femenina, de los jóvenes y de la población activa de edad avanzada para que no se retire antes de tiempo del mercado laboral o incluso aspire a continuar en él después de alcanzada la edad de jubilación, es imprescindible y coadyuvante al éxito de la reforma de las pensiones. De hecho, después de las grandes reformas anteriores de 1985 y 1997 se sucedieron

1. Tasas de desempleo en España del 20 por ciento que duplican las de la Unión Europea del 9,9 por ciento y la de EE.UU. del 9,7 por ciento, y cinco veces superior a la de Japón, de 4,9 por ciento.



amplios períodos de crecimiento económico y del empleo y, aunque se amplió, como hemos visto, el periodo de cálculo de la base reguladora de la pensión de jubilación de 2 a 15 años, siguió subiendo de forma moderada la cuantía de la pensión media, no sólo por la subida de las pensiones mínimas sino por la subida de las cotizaciones derivadas del incremento de los salarios y de la riqueza nacional por un mayor dinamismo de la economía. De hecho, a pesar del incremento considerable del número de pensiones y de la pensión media en el período 2004-2008, el porcentaje del PIB que representa el gasto en pensiones contributivas no varió, situándose en el 9 por ciento, porque en paralelo hubo un alto crecimiento económico y del empleo.

Pero el número de afiliados y cotizantes va a depender no sólo de la tasa de actividad económica y del número de personas ocupadas, sino tanto o más de las tasas de crecimiento real de la población<sup>2</sup>.

2. En 2010 la esperanza de vida a los 65 años se sitúa en 20 años y para 2040 estará en 22 años y medio. Se prevé una elevación, según Eurostat, de la tasa de dependencia —definida como la población mayor de 65 años sobre la población en edad de trabajar— de casi 35 puntos, hasta el 59,1 por ciento en 2060; casi 8 puntos por encima de la media de la UE-15 en dicho año. Este aumento de la tasa de dependencia se produciría como consecuencia de una baja tasa de natalidad —1,39 hijos por mujer— y del progresivo aumento de la esperanza media de vida en unos 7,5 años para los hombres y en 5,7 años para las mujeres. Por otro lado, el INE afirma que, según sus proyecciones, en España la población mayor de 64 años se duplicará en 40 años y pasará a representar más del 30 por ciento del total. Así, en 2049,

Aquí nos encontramos en España, al igual que con las altas tasas de desempleo, con un problema específico, el envejecimiento progresivo e imparable de nuestra población que no garantiza la renovación de la población, pues la tasa de reemplazo generacional tenderá a caer y a situarse por debajo de uno en los próximos años, independientemente de la fuente estadística empleada y, por tanto, mayor será el tiempo durante el que los cotizantes activos del sistema, que cada vez se incorporarán a él en menor número<sup>3</sup>, tendrán que mantener el compromiso de pago asumido con las vigentes generaciones de pensionistas, que cada vez en mayor número serán mujeres por la incorporación de éstas al mercado laboral, y que tienen una esperanza de vida más elevada. Por otro lado, si bien la inmigración ha sido vista por algunos como posible solución al envejecimiento demográfico, debe decirse que cada vez son más los estudios que rechazan esta posibilidad argumentando que sólo será un colchón a corto plazo. Precisamente la crisis económica actúa en estos momentos como claro regulador del fenómeno de la inmigración reduciendo de modo considerable el número de inmigrantes legales residentes, y este colectivo ha sido el primeramente afectado por la destrucción de empleo. Lógicamente, a mayor esperanza de vida a

por cada 10 personas en edad de trabajar, habrá en España casi nueve personas potencialmente inactivas, es decir, las que son menores de 16 años o mayores de 64.

3. Mientras la población mayor de 65 años se duplicará en 2050, la población entre 0 y 15 años sólo crecerá un dos por ciento.

partir de los 65 años, mayor será el coste para el sistema, que sólo podrá equilibrarse con un número muy superior de cotizantes que lo sufraguen o con un equilibrio entre cotizaciones y pensiones, o, seguramente como mejor fórmula de garantía, con la suma de los dos factores.

Unas pensiones elevadas<sup>4</sup> que se pagan durante más tiempo, en combinación con una proporción de pensionistas/afiliados decreciente por efecto del desempleo y el envejecimiento de la población, son los ingredientes necesarios para garantizar la quiebra de un sistema de reparto. Ello sólo se puede combatir con las reformas necesarias en el mercado de trabajo y de las pensiones que favorezcan el crecimiento económico, la productividad y el empleo.

## 2. Principales aspectos de la reforma del sistema de pensiones

¿En qué aspectos debe, por tanto, reformarse el sistema para conseguir ese equilibrio que garantice su sostenibilidad? Nos centraremos en los más importantes desde nuestro punto de vista:

— Clarificación y separación de las fuentes de financiación del sistema de la Seguridad Social.

La separación de las fuentes de financiación de la Seguridad Social posibilita la distinción entre el sistema contributivo de pensiones, financiado mediante cotizaciones, y el sistema no contributivo, financiado mediante aportaciones del Estado vía imposición general.

Los esfuerzos que la sociedad española considere necesario realizar a favor de los segmentos de población más desfavorecidos, aunque se trate de trabajadores que han realizado aportaciones insuficientes al sistema de Seguridad Social contributivo, en relación con la protección a la familia, los complementos a mínimos de pensiones, el nivel asistencial de la protección del desempleo, asistencia sanitaria para personas sin recursos, servicios sociales y dependencia, son loables y un signo de una sociedad moderna, justa y cohesionada socialmente, pero no deben cargarse a los recursos provenientes de las cuotas sociales, cuya finalidad debe ser exclusivamente proteger las contingencias contributivas básicas de los trabajadores, la incapacidad temporal y permanente para el trabajo y la atención sanitaria derivada, el desempleo, la jubilación y las prestaciones derivadas de la contingencia del fallecimiento,

4. La tasa de reemplazo teórica que la pensión de jubilación representa respecto del último salario neto se sitúa, según fuentes de la Comisión Europea de 2006, en España en el 94 por ciento, mientras que en Alemania es del 60 por ciento y en Francia del 80 por ciento.

así como los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.

En la actualidad, esta separación no se ha completado totalmente, ya que las cotizaciones sociales siguen financiando los complementos a mínimos de las pensiones, que no son una prestación contributiva, deduciéndose, por este motivo, una cuantía importante de recursos del sistema, siendo urgente e inaplazable ya cumplir esta recomendación. La reforma propone que en ningún caso la cuantía con la que se completan las pensiones contributivas hasta las cuantías mínimas establecidas podrá ser superior al importe de las pensiones no contributivas, que marcan el límite de la solidaridad del sistema para quienes no cotizaron lo suficiente. Es más, en un paso adicional a lo dicho en 1995 y 2003, se considera conveniente que los incentivos al fomento del empleo a través de políticas de bonificaciones a la cotización a la Seguridad Social de las empresas, así como los incentivos a la jubilación anticipada, deberían financiarse al margen de las cuotas vía imposición general.

— Mantenimiento del poder adquisitivo de las pensiones.

Parece incuestionable que uno de los logros de nuestro sistema, y en el que ha habido un amplísimo consenso político, ha sido el de la garantía por ley (art. 48.1 de la Ley General de la Seguridad Social) del mantenimiento del poder adquisitivo de las pensiones. Ello quiere decir que incrementadas éstas conforme a la previsión de inflación en los Presupuestos Generales del Estado, la desviación al alza que pudiera producirse será automáticamente corregida con una paga adicional que compense la misma y que consolida la pensión de futuro para próximos incrementos. En esto nuestro sistema es uno de los más generosos del mundo. La implementación de esta medida tiene un coste muy importante para el sistema (1.200 millones de euros, el 1,3 por ciento del PIB de 2010). Así, algunos analistas indican que la revalorización de las pensiones tan sólo un 0,5 por ciento por debajo del IPC supondría un ahorro de 4,2 puntos en el PIB en el gasto en pensiones en 2060, y retrasaría por sí misma tres años la aparición del déficit de la Seguridad Social sin ningún tipo de reformas. Por ello se han planteado desde diferentes ámbitos, uno de ellos el Banco de España, la posibilidad de esta misma aplicación automática cuando el diferencial con el IPC previsto fuera negativo al final del ejercicio, es decir, la subida de las pensiones hubiera sido superior al IPC final, y aunque no procediese devolución de cantidades, al menos en estos casos que dicho incremento no suponga consolidación en la pensión en futuras revalorizaciones. Tam-



bién se han planteado otras alternativas como vincular este incremento con otros índices económicos como el crecimiento de los salarios, la evolución de las cotizaciones sociales o a la relación pensionistas/contribuyentes (Dinamarca, Suecia y Alemania).

— Constitución de un Fondo de Reserva.

Una vez advertida la imprescindible separación de fuentes de financiación, para el sistema contributivo de Seguridad Social se eligió la financiación por el sistema de reparto frente al sistema de capitalización financiera. Cada uno de estos sistemas presenta sus propias ventajas e inconvenientes, lo que ha conducido a que los países adopten formas alternativas o sistemas intermedios entre los extremos, y que tiendan a sistemas mixtos de varios pilares con los que poder llegar al mayor número posible de personas sin poner en riesgo por ello la sostenibilidad del sistema.

El sistema de reparto se caracteriza básicamente porque los actuales cotizantes son quienes pagan las pensiones de los actuales pensionistas, con el compromiso y en la confianza de que los futuros cotizantes sean quienes se harán cargo de sus pensiones, es decir, mediante la solidaridad intergeneracional.

Nuestro sistema de reparto se dotó desde hace unos años (como Suecia, Suiza, Canadá, Japón o Noruega) de un elemento estabilizador y garantista que es el Fondo de Reserva de la Seguridad Social (Ley 28/2003, de 29 de septiembre), que pretende aprovechar las épocas de superávit, aquellas en las que los cotizantes aportan más de lo que detraen los beneficiarios de las prestaciones, para dotarse de unos recursos que puedan aprovecharse, convenientemente invertidos mientras tanto, en épocas de déficit<sup>5</sup>. Nos encontramos justo en un momento crucial, en el que parecen cerradas provisionalmente las cuentas de la Seguridad Social de 2010 (2.400 millones de euros).  
5. Importe, a 15/09/2010, de 64.000 millones de euros.

de euros de superávit), en las que las aportaciones financieras derivadas de los rendimientos del fondo (2.800 millones de euros) han sido clave para su signo positivo final. Sin embargo, y a pesar de la importante dotación actual del Fondo, sin reformas estructurales que refuercen la contributividad del sistema, sólo habría margen para unos pocos años.

— Simplificación de regímenes de Seguridad Social.

El sistema debe simplificarse al máximo y tender exclusivamente a organizarse en dos grandes grupos de encuadramiento, uno para los trabajadores por cuenta ajena y otro para trabajadores por cuenta propia, con independencia de la actividad profesional que realicen. Esta labor de aproximación, que se ha venido realizando progresivamente, y que ha afectado a los regímenes general y de autónomos, tiene ahora mismo como objetivo próximo la incorporación de los trabajadores del régimen de empleados de hogar y, especialmente, a los agrarios por cuenta ajena en el régimen general —de manera progresiva para que el incremento de las cotizaciones no haga inviables las explotaciones agrarias— y la desaparición del régimen de clases pasivas para los funcionarios de nuevo ingreso y su integración en el régimen general.

Ello debe completarse como una equiparación en la protección que el sistema dé a todos los trabajadores, con independencia del régimen de seguridad de encuadramiento<sup>6</sup>, de manera que todos tengan el mismo nivel de protección (en proporción a sus cotizaciones) y estén protegidos ante las mismas contingencias. Para ello tendrá que haber una mayor proporcionalidad en la cotización en algunos regímenes.

Una especial referencia a los trabajadores autónomos nos lleva a concluir que el avance en la acción protectora de este colectivo (incapacidad temporal, accidentes de trabajo, desempleo, etc.) pasa por un incremento en las cotizaciones de los mismos, aproximándolas más proporcionalmente a los ingresos obtenidos por su actividad, y que deberán subir al menos lo mismo que las bases medias del régimen general, y nunca más de 1 punto por encima de éstas.

— Reforzamiento de la contributividad del sistema.

Decíamos que el otro eje de actuación se debía centrar en una adecuación entre pensión y cotización, de modo que el resultado final sea una pensión más acorde al esfuerzo contributivo de cada trabaja-

6. Principio de unidad, art. 2 de la Ley General de la Seguridad Social.



dor, lo cual, como principio, parece justo. Para conseguirlo son tres las líneas de actuación propuestas:

- Alargar el número de años a tener en cuenta para la base reguladora con la que se calcula la pensión.

Quizás aquí nos encontremos ante uno de los puntos más trascendentes para los economistas y analistas en cuanto al resultado esperado de reforzamiento contributivo de las pensiones e impacto en las cuentas de la Seguridad Social. Las alternativas que se barajan son varias. Recordemos que desde el año 2002 son los últimos quince años los que se tienen en cuenta para el cálculo de la base reguladora de la pensión, los cuales, salvo los dos últimos, se tienen en cuenta las bases de cotización actualizadas con el IPC de cada ejercicio. Antes del año 2002 el número de años era de ocho y anteriormente dos. Pues bien la reforma propuesta plantea elevar de los 15 a los 25 años el periodo a tener en cuenta, elevándose progresivamente un año entre 2013 y 2022.

En esta línea de reforma es donde además mayor número de países desarrollados están actuando recientemente<sup>7</sup>. Además, según los expertos, pasar a 25 años supondrá aproximadamente una rebaja de un punto del PIB en el gasto en pensiones en 2050, y tener en cuenta toda la vida laboral para el cálculo de la base reguladora de las pensiones rebajaría la pensión media en un 20 por ciento aproximadamente y supondría un ahorro de 2,5 puntos del PIB

7. Finlandia, Polonia, Portugal y Suecia la han aumentado a toda la vida laboral; Francia, de 10 a 25 y Austria, de 15 a 40 años.

en el año 2050. Este hecho vendría explicado por el carácter curvo en la línea normal salarial de un trabajador, que empieza con salarios más bajos y suele culminar su vida laboral con salarios más elevados.

Tener en cuenta toda la vida laboral o, como se ha optado, considerar 25 años como periodo para el cálculo de la base reguladora de las pensiones evita la planificación y picaresca en las carreras de seguro y haría baldíos los incrementos injustificados en la cotización en los últimos años, que la legislación ha intentado evitar con medidas que ignoran éstos para trabajadores por cuenta ajena en los dos últimos años, o los impiden a partir de 52 años para los trabajadores por cuenta propia. A veces puede ocurrir lo contrario y por ello la reforma contempla que los trabajadores que acceden a la jubilación desde situaciones prolongadas de desempleo durante este periodo transitorio podrán elegir periodos más amplios de los previstos para evitar perjuicios por la reducción de sus cotizaciones en los últimos años de vida laboral.

Como medida de ahorro adicional, la reforma contempla, respecto de la integración de las lagunas en la cotización en el periodo a tomar en consideración para el cálculo de la pensión, que hasta ahora se venían completando con las bases mínimas del régimen correspondiente, que en lo sucesivo sólo se completarán íntegramente las de los 24 meses primeros a completar; el resto, al 50 por ciento.



- Incrementar el número de años necesarios hasta tener garantizado el cien por ciento de la pensión.

En la actualidad se necesitan 35 años para alcanzar el cien por ciento de la cuantía de la base reguladora de la pensión de jubilación. Las últimas reformas han atacado por esta línea de manera suave al exigir que tales años de cotización sean reales sin tener en cuenta la bonificación por pagas extraordinarias anuales. Sin embargo, lo que ahora se plantea es ampliar gradualmente (2013-2027) hasta los 37 años para quienes se retiren a los 67 años o los 38,5 años para quienes lo hagan a los 65 años. En la actualidad con los primeros quince años cotizados, que dan derecho inicial a la pensión, se alcanza tan sólo el 50 por ciento de la misma, elevándose este porcentaje en tres puntos por cada año hasta los 25 años y en dos adicionales desde los 26 hasta los 35 años. El porcentaje adicional a partir de los 15 años será lineal y homogéneo para cada mes de un 0,19 llegado 2027. Los analistas cifran el ahorro de esta medida en un 0,3 por ciento del PIB para 2050.

En la actualidad se constata que un porcentaje por encima del 65 por ciento de quienes se jubilan lo hacen con más de 35 años cotizados, pero la pregunta que hay que formularse es cuántos años podrán ha-

ber cotizado a los 65 años las actuales generaciones de jóvenes cotizantes, máxime teniendo en cuenta el cambio cultural que se ha producido en nuestra sociedad en los últimos años, y la mayor inversión que estos jóvenes hacen en su formación, al margen de la precariedad en términos de temporalidad y rotación y altas tasas de desempleo que caracteriza el empleo juvenil<sup>8</sup>. En esta línea la reforma contempla computar como cotizados los periodos previos a su inserción laboral dedicados a la formación por los jóvenes (cualquier tipo de becas de formación o investigación habrán de cotizar como contratos de formación), y se elimina para estos supuestos la necesidad legal de actividad laboral previa para suscribir un convenio especial con la Seguridad Social. Tampoco sería mala noticia hacer un esfuerzo añadido con nuevas fórmulas que permitan no verse perjudicados en sus carreras de seguro a quienes se ocupan del cuidado de hijos o personas mayores, mayoritariamente mujeres aún hoy en día. En la actualidad, los dos primeros años de excedencia se considerarán cotizados para el caso de cuidados de hijos y que con la reforma se amplían a tres. Como novedad, la reforma contempla reducir la edad de jubilación en 9 meses por hijo nacido o adoptado con un límite de dos años, y siempre que con ello puedan alcanzar los 38 años y seis meses para las madres que interrumpan su cotización por este motivo.

- Elevar el número de años para tener derecho a la pensión.

En la actualidad se exigen 15 años reales de cotización a los diferentes regímenes de la Seguridad Social. Según los expertos, cada cinco años que se elevara este número supondría un ahorro de un punto del PIB en el gasto en pensiones para 2050. La reforma no actúa en este sentido manteniendo el período actualmente exigido.

— Medidas en relación con la edad de jubilación.

Los informes de la OCDE y del Banco de España sostienen que de nada serviría actuar sobre el mercado de trabajo si el sistema de pensiones no se reforma, reduciendo la generosidad del mismo y las posibilidades de elegir la edad de jubilación, y que éste sea más propicio para el mantenimiento del empleo. Ello pasaría necesariamente por un incremento de la edad legal de jubilación y la eliminación de las fórmulas de jubilación anticipada que no llevan penalización por coeficientes reductores (jubilación parcial y jubilación especial a los 64 años) y, por 8. El nivel de desempleo juvenil hasta los 24 años en España triplica la media mundial, al elevarse al 43 por ciento, casi el doble de hace cinco años, la mayor tasa de la Unión Europea, cuya media es del 21,4 por ciento en el conjunto de los 27.



otro lado, incentivar aun más la permanencia en el trabajo a partir de los 65 años, vía bonificación de cotizaciones e incentivos fiscales y, sobre todo, en la cuantía de la pensión. Habría que buscar un mayor equilibrio y justicia en la desproporción actual entre los coeficientes de penalización que se aplican en la jubilación anticipada (6-8 por ciento) por año y los beneficios que se obtengan en el incremento de pensión por retrasar la edad de jubilación (2-3 años). Ello contribuiría además a aliviar las tensiones insostenibles para el sistema derivadas del envejecimiento demográfico.

Sin embargo, la fórmula final de la reforma se ha decantado por el ajuste de la edad legal de jubilación después de un siglo de vigencia y endurecer o eliminar aquellas fórmulas de jubilación anticipada que no penalizan la misma con coeficientes reductores de la pensión<sup>9</sup>. Se ha elevado en dos años más la edad legal de jubilación a los 67 años, de manera progresiva a partir del 2013, a razón de un mes por año hasta 2018 y dos hasta 2027. Por añadidura, la edad mínima para la jubilación anticipada voluntaria pasa a los 63 años con una carrera de cotización de al menos 33 años y con coeficientes reductores (del 7,5 por ciento por año, aplicables por trimestres a razón de 1,8). Como medida adicional de ahorro para este tipo de jubilaciones voluntarias no existirá el complemento a mínimos. Se mantendrá la jubilación a los 61 con carreras de seguro de 33 años como mínimo para supuestos especiales de crisis

9. Holanda, Alemania, Dinamarca, Irlanda, Noruega y EE.UU han previsto elevar la edad de Jubilación a los 67 años y Reino Unido a 68.

empresarial en los que el trabajador ha pasado a situación de desempleo por causas económicas de la empresa<sup>10</sup>. En estos supuestos, los coeficientes reductores también serán del 7,5 por ciento por año, pero con una garantía de que la reducción no podrá superar el 42 por ciento de la base reguladora de la pensión. No obstante, el texto de la reforma garantiza las condiciones de jubilación anticipada a los 61 años vigentes en la legislación actual, para todos los trabajadores que tengan contratos suspendidos o extinguidos por ERE, procesos concursales, convenios o acuerdos de empresa o incluso compromisos individuales de jubilación antes de la publicación de este acuerdo social. Por otro lado, introduce un matiz nuevo en nuestro ordenamiento al relacionar edad legal de jubilación y años de cotización, creando la figura de la jubilación con carrera laboral completa, permitiendo que siga siendo la edad actual de 65 años para quienes hayan realizado carreras de seguro completas que la reforma sitúa en los 38 años y medio. Entre los 65 y los 67 años se podrán jubilar quienes alcancen los 38 años y medio. Esta transición entre los 35 años hasta los 38 años y medio se hará progresivamente entre 2013 y 2027 a razón de tres meses por año. Según los expertos esta medida supondrá por sí sola un retraso de 10 años en la aparición de un déficit de la Seguridad Social, y una reducción del gasto en pensiones de casi 4 puntos del PIB para el 2060.

En cuanto a la jubilación parcial, se mantiene con el régimen actual a los 61 años pero elevando la participación del empresario en el coste de la misma, de tal manera que la cotización por el trabajador jubilado se incrementará en un cinco por ciento adicional a la jornada de trabajo de éste (mínimo del 25 por ciento) cada año que se mantenga la misma. Se elimina la jubilación especial de los 64 años.

— Incentivos a la prolongación de la vida laboral.

Estos pueden venir por una doble vía, la penalización de las jubilaciones anticipadas, retrasando la edad a la que ésta es posible, como el caso de Dinamarca y Finlandia, o aumentando los coeficientes de penalización a la misma como han hecho EE.UU, Portugal, Alemania, Italia, Francia y Austria. Pero también es posible conseguirlos a través de la bonificación en el retraso en la edad de jubilación, como han hecho Australia, Bélgica y Reino Unido. Como hemos visto en el apartado anterior, la reforma ha actuado retrasando la edad para la jubilación anticipada voluntaria a los 63 años, manteniéndola con excepciones antes de esta fecha. Por lo que respecta

10. No tendrán tal consideración aquellos ERE motivados por razones técnicas o de organización empresarial, sino sólo por causas objetivas.

a los beneficios derivados del retraso con respecto a la edad legal, también aquí se quiere reforzar la contributividad porque la reforma contempla tres tramos de incremento vinculados a la carrera de seguro y así, para carreras de menos de 25 años, será un 2 por ciento a partir de los 67; para carreras entre 25 y 37 años será de un 2,75 por ciento a partir de los 67 y, para carreras completas de 38 años y medio, será de un cuatro por ciento, a partir de los 65 o 67. Por otro lado, sería conveniente estudiar nuevas fórmulas que permitan coexistir a salario y pensión de una forma más flexible y permeable que la actual, en la línea de lo que ocurre en muchos países de nuestro entorno. La legislación actual es muy restrictiva y rígida en estos términos de compatibilidad y no incentiva la continuidad laboral.

— Medidas de reforma por el lado de los ingresos del sistema

Como en una economía doméstica, la aplicación de medidas destinadas a corregir el exceso de gasto previsto y la posible descompensación del sistema podría estudiarse complementarla por el lado de un aumento de los ingresos, que no sería incompatible con las medidas de reducción del gasto. Es más, la conjunción de ambas quizás sería la fórmula perfecta. Sin embargo, la cuestión, más allá de la separación de las fuentes de financiación a la que hemos aludido, no está clara.

- El aumento del tipo de cotización a la Seguridad Social, como señala el Banco de España, tendría efectos muy positivos sobre el déficit del sistema, ya que supone mayores ingresos sin que se produzca un incremento de los gastos, dado que el cálculo de la cuantía de la pensión no depende del tipo de cotización. No obstante, se estima que sería necesario un aumento permanente del tipo de cotización muy elevado para cubrir el déficit previsto. Un aumento en los tipos de cotización podría tener consecuencias muy negativas sobre el empleo, ya que provocaría un fuerte aumento del coste laboral si no se produjera una paralela reducción de los salarios brutos, por lo que la mayoría de los estudios aconsejan descartar esta forma de afrontar el problema.

- Eliminar los topes salariales (máximos y mínimos) sobre los que se aplican los tipos de cotización. En el caso de los topes mínimos, al ser de pequeña cuantía, el efecto recaudatorio neto sería positivo. La supresión de los topes máximos de cotización dotaría de mayor proporcionalidad y justicia al sistema, no obstante, también provocaría un incremento de los costes laborales de los trabajadores con salarios más altos, que podría tener consecuencias negativas sobre el empleo de este colectivo y sobre la producti-

vidad. Además, el destope podría también aumentar el gasto en pensiones futuro al incrementar las bases reguladoras que determinan la pensión, aunque este efecto podría verse mitigado si se mantienen las pensiones máximas. Obviamente, un destope de las cotizaciones sin un paralelo destope de las pensiones máximas reduciría la rentabilidad de las pensiones afectadas de manera muy significativa, así como su grado de contributividad, en contra de las propias recomendaciones del Pacto de Toledo. El acuerdo adoptado propone una adecuación de las bases máximas de cotización con los salarios medios cuando las circunstancias lo permitan.

— Reformulación de las pensiones de viudedad y orfandad.

El Pacto de Toledo propone al legislador la reforma de las pensiones de viudedad para intensificar la protección al colectivo de pensiones para mayores de 65 años y que carecen de otros recursos o en los que la pensión es la principal fuente de ingresos. Para estos casos se propugna una mayor protección y la pensión debiera garantizar una situación de renta equiparable a la existente antes del fallecimiento, por la vía de la elevación del porcentaje actual que es del 52 por ciento.

Por el contrario, es favorable a una revisión de este tipo de pensiones en supuestos diferentes al planteado, es decir, pensiones para menores de 65 años o donde existen otras fuentes importantes de renta, con la introducción de criterios que tengan en cuenta la compatibilidad, las rentas, el número de hijos, etc., siempre manteniendo el carácter contributivo de las mismas. Incluso es favorable a que se estudien fórmulas que vinculen la cuantía de la pensión de viudedad a las carreras de seguro del cotizante fallecido, como en el caso de la jubilación.

Para la pensión de orfandad, se propone elevar a 25 la edad límite para su percibo, frente a los 22 actuales, o a 24, en caso de orfandad de padre y madre.

Sin embargo, el texto del acuerdo social alcanzado no contiene referencia alguna a estas propuestas.

— Sistemas complementarios de protección.

En primer lugar se constata el insuficiente grado de desarrollo de la previsión complementaria en España, frente a lo que ocurre en Europa, especialmente en el marco de la negociación colectiva, en lo que se refiere a los planes de empleo. Ello desde el prisma de que estos sistemas tienen como misión complementar y mejorar las prestaciones públicas de Seguridad Social y no su sustitución, mejorando



la relación salario/pensión cuando llegue el momento de la jubilación.

Para conseguirlo una buena fórmula pasa por mejorar la fiscalidad de estos planes de empleo, especialmente con estímulos fiscales adicionales en el impuesto de sociedades. También sería bueno generar fórmulas que hicieran más atractivos y eficientes para trabajadores por cuenta propia los planes individuales, por ejemplo, con posibilidad de recuperación de cantidades en casos de pérdidas continuadas o ceses temporales de actividad.

### 3. Conclusiones

Unas pensiones cada vez más elevadas (los pensionistas que salen del sistema por fallecimiento tie-

nen pensiones más bajas que los nuevos pensionistas), que se pagan durante más tiempo, cada vez más en combinación con una proporción de pensionistas/afiliados decreciente por efecto del desempleo y el envejecimiento de la población, pondrán en unos años en grave riesgo el sistema actual de pensiones si no se adoptan las medidas necesarias. Ello sólo se puede combatir con las reformas estructurales necesarias en el mercado de trabajo y de las pensiones que favorezcan el crecimiento económico, la productividad, la competitividad y el empleo. El objetivo es que en 2040 el porcentaje del PIB que se dedique en España a pagar las pensiones contributivas se sitúe en la media de la UE, el 12 por ciento (actualmente tres puntos por debajo), y no cuatro puntos por encima, como está previsto de no adoptarse medidas de reforma como las anunciadas.



---

# La reforma del sistema público de pensiones en España

Jaime García Moral

**Resumen:** En el presente artículo se examinan las implicaciones sobre el nivel de las prestaciones sociales de las principales medidas de las reformas del sistema de pensiones llevado a cabo en España.

**Palabras clave:** reforma del sistema público de pensiones, España.

**Código JEL:** J26, J36, H23, H55.

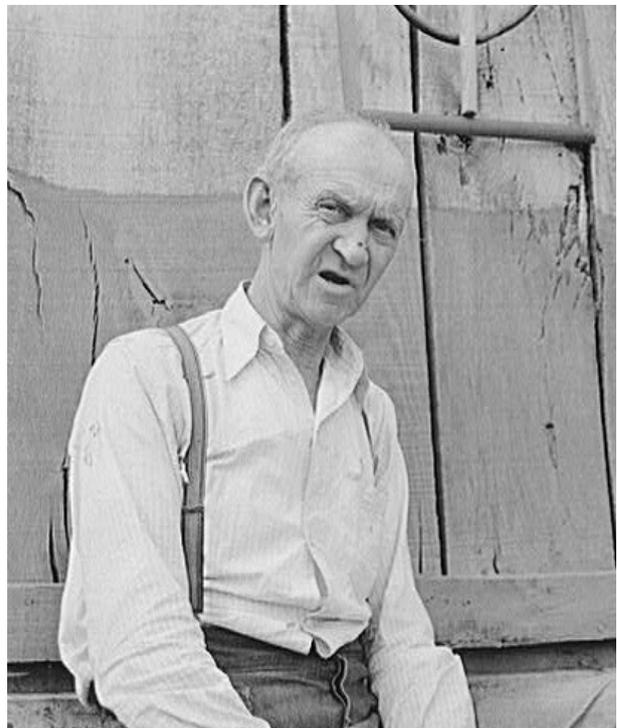
**M**i abuelo Bartolomé trabajó toda su vida, en cosas muy distintas y principalmente en el campo; a los 65 años recibió una merecida y pequeña pensión pública. Mi padre ha trabajado toda la vida en una misma empresa, pronto, a los 65 años, recibirá una pensión sensiblemente superior a la que cobró mi abuelo. Yo, nieto e hijo respectivamente de los dos anteriores, me gustaría decir que cuando me jubile, a los 65 años, también recibiré una pensión muy superior a la de ambos, pero me temo que difícilmente será así.

No sólo el importe de la pensión será previsiblemente diferente entre las tres generaciones anteriores, hay algo más, algo que resulta ser también muy significativo: el tiempo. Mi abuelo empezó a trabajar a los 15 años, mi padre a los 19 años y yo a los 24 años. Por otro lado, la esperanza de vida a los 65 años de edad de la generación de mi abuelo era de 18,9 años, la de mi padre es de 22,5 años y la mía será de 25,4 años.

Si tenemos presente que nuestro sistema público de pensiones es de reparto, es decir, las aportaciones de la población activa sirven para financiar las prestaciones de la población pasiva, las cuentas (y sin cuentas) son claras, cada vez aportamos menos al sistema y recibimos más.

Mientras la población activa sea lo suficientemente grande, podrá mantener a la población pasiva. El problema viene cuando esta población pasiva crece en demasía en relación a la población activa, algo que, viendo nuestra pirámide poblacional, sucederá en un futuro no muy lejano en España.

Este hecho, a todas luces, implica problemas a futuro en el sistema, problemas que, como en casi



todos los ámbitos económicos, se reducen a dos alternativas, o aportamos más al sistema o recibimos menos de él.

Aportar más al sistema resulta en principio difícil, ya que más que un sistema de pensiones, debemos hablar de un ecosistema de pensiones, en la medida en que nuestro sistema de pensiones se nutre de aportaciones derivadas de la población activa e incrementar estas aportaciones conlleva, ni más ni menos, incrementar los costes laborales y esa es una opción que a todas luces no nos podemos permitir a día de hoy.

Por lo tanto, ¿hacia dónde va encaminada la actual reforma del sistema de pensiones?, hacia rebajar los



niveles de prestaciones o, dicho de otra forma más elegante, a racionalizar las prestaciones actuales.

Sin duda la medida más mediática, la que más comentarios y discusiones ha suscitado, es el alargamiento de la edad de jubilación de los 65 a los 67 años, lo cual, evidentemente, supone un ahorro para el sistema, y así una reducción de prestaciones en la medida en que estaremos más tiempo aportando al sistema y menos recibiendo.

Por otro lado, como se intuía de mi breve comparación familiar, no es necesario acudir a ninguna tabla actuarial para constatar que esta medida, muy posiblemente, quede justificada por la propia evolución de la esperanza de vida. Otra cosa es que nos guste o no.

Nuestro sistema público de pensiones estableció —hace ya casi un siglo— que los 65 años sería la edad de jubilación. Resulta evidente que la capacidad física y psíquica de un trabajador a los 65 años actuales es notablemente superior a la de hace 100 años, por lo que no resulta tan descabellado seguir realizando una actividad profesional a dicha edad, otra cosa es que efectivamente no nos guste.

En cualquier caso, ese alargamiento en la edad de jubilación se hará con matices, incluso con vías de

escape. El primer matiz es su instauración de forma progresiva, el alargamiento de la edad de jubilación se hará de forma progresiva, añadiéndose un mes cada año desde el 2013 al 2018 y dos meses desde el 2019 al 2027, de forma que será en el 2027 cuando se alcancen los 67 años como edad de jubilación.

Adicionalmente se establecen coeficientes reductores en dicha edad de jubilación para trabajos considerados penosos, aquellos que más esfuerzo físico requieran y mayor peligrosidad conlleven, y, más importante, mantiene la edad de jubilación a los 65 años para aquellos trabajadores que hayan cotizado al sistema durante 38 años y medio (estableciendo también un periodo transitorio hasta el 2027 para pasar de 35 a 38,5 años), algo que resulta perfectamente lógico si tenemos en cuenta el nivel de aportaciones realizado por aquellos trabajadores que han aportado al sistema durante 38 años y medio o más.

Hay algo que no debemos olvidar nunca: el sistema de pensiones debe evolucionar a lo largo del tiempo, adaptarse a la evolución social y económica, ya que, si no, su viabilidad futura estará en entre dicho.

Enlazando con esa evolución y con el citado alargamiento de la edad de jubilación, la actual reforma de nuestro sistema público de pensiones introduce

---

otro elemento muy destacable y que, sin embargo, ha pasado muy desapercibido: el denominado factor de sostenibilidad. Consiste, ni más ni menos, en la revisión de los parámetros fundamentales del sistema (sin duda, entre ellos, la propia edad de jubilación) cada cinco años a partir del 2027, con base en la evolución de la esperanza de vida a los 67 años cada cinco años, con respecto a la esperanza de vida que tengamos en el 2027 para los 67 años. Introduciendo así un mecanismo automático de corrección del sistema a futuro, buscando la sostenibilidad del sistema, y haciendo así de nuevo válidos a futuro los argumentos que hemos esgrimido al inicio de este artículo, para defender, o al menos entender, el retraso en la edad de jubilación de los 65 a los 67 años.

El proyecto de reforma del sistema público de pensiones incorpora otro buen número de aspectos a reformar, tales como mayores limitaciones para las jubilaciones anticipadas, supresión de la jubilación especial a los 64 años o reconocimiento de tiempo cotizado a mujeres por cuidado de hijos. De todas estas medidas resulta especialmente destacable la ampliación del periodo de cómputo de la base reguladora, la cual pasará de 15 a 25 años.

Esta ampliación del número de años considerados en el cálculo de la base reguladora no es, ni mucho menos, la primera vez que se hace; en el año 1985 pasamos de 2 a 8 años, y en el 1997 de 8 a los 15 años actuales, los cuales se alcanzaron realmente en el año 2002, dado que su aplicación, como viene siendo habitual, se hizo de forma progresiva. También será así en esta ocasión, ya que se alcanzarán los 25 años en el año 2022.

¿Qué supone esta ampliación en el número de años de la base reguladora? Para la mayoría de los trabajadores será sencillamente una reducción de la pensión de jubilación. Lo podemos defender de nuevo bajo el criterio de la racionalización, diciendo que resulta lógico y razonable que determinemos nuestra pensión de jubilación con arreglo a las cotizaciones que hemos realizado al sistema y, por lo

tanto, es razonable que miremos los últimos 25 años cotizados al sistema.

Pero no es menos cierto que, en la mayoría de los casos, cuanto más antiguos sean los salarios considerados, presumiblemente menores serán éstos y, por lo tanto, menor será la pensión de jubilación que acabaremos generando. Haciendo unos pocos números, y cogiendo lo que podríamos denominar como una evolución salarial estándar, dicha reducción, derivada de pasar de 15 a 25 años en la base reguladora, la podemos estimar en una disminución de un 13 por ciento de la pensión de jubilación.

En definitiva, la presente reforma del sistema público de pensiones supone básicamente una reducción de los niveles prestacionales. Reducción que viene derivada de los problemas de viabilidad futura del sistema, principalmente por la evolución demográfica, y que ha sido propiciado por la actual situación de crisis económica, y de forma específica por los problemas de financiación de la deuda y las consecuentes presiones a que se ha visto sometido el Estado Español.

Y es que no podemos olvidar que el presupuesto de la Seguridad Social para el año 2011 asciende a casi 125 mil millones de euros (debemos ser conscientes del orden de magnitud de la cifra), de los cuales, más de la mitad, 68 mil millones de euros, se destinan a la pensión de jubilación, prestación que ha tenido un crecimiento en los últimos 10 años del 5 por ciento anual en promedio, y cuya evolución futura parece imparable (cada vez las generaciones que alcancen la edad de jubilación serán más numerosas y con mayor esperanza de vida), por lo que ¿qué deuda más grande a futuro estamos contrayendo que el propio sistema de pensiones?

De esta forma, la reforma del sistema parece inevitable, más cuando los países de nuestro entorno ya reformaron sus sistemas públicos de pensiones en el mismo sentido, a la baja, aunque no nos guste.



---

# *La reforma del sistema de pensiones en la encrucijada de la crisis*

Javier González de Lara y Sarria

**Resumen:** En el presente artículo se realiza una valoración del proceso de reforma del sistema de pensiones aprobado en España en marzo de 2011, así como de los principios que deberían seguir reformas posteriores.

**Palabras clave:** reforma del sistema público de pensiones, España.

**Códigos JEL:** J26, J36, H23, H55.

La reforma del sistema de pensiones en España es un asunto que en muy poco tiempo ha alcanzado un amplio reflejo mediático y social porque, es obvio, tiene una gran importancia objetiva sobre cada uno de los ciudadanos y sobre España como nación.

Las cuestiones que se vinculan con esta reforma son muchas y todas de una extraordinaria importancia: la determinación de las cotizaciones sociales, la sostenibilidad de las cuentas públicas, la disponibilidad de ahorro nacional, la colaboración privada en el sistema complementario, etc.

Pero todo este cúmulo de asuntos se plantean en un momento de una crisis económica de proporciones desconocidas. La reforma se lleva a cabo, pues, en unas circunstancias de gran sensibilidad social y se hace absolutamente necesaria por datos inequívocos acerca de la evolución demográfica y el envejecimiento de la población en los próximos años. La presión de los mercados europeos y de las instituciones de la UE, a decir verdad, tampoco han faltado en esta reforma.

Hay que entender que la reforma del sistema, si se hace bien y con vistas al largo plazo, además de mejorar la sostenibilidad del mismo sistema, transmite a los mercados financieros el mensaje de unas cuentas públicas saneadas. Esto es así porque si la reforma del sistema de la Seguridad Social facilita que se pueda hacer frente con garantías a las futuras prestaciones, sin necesidad de transferencias desde el Estado —y esto es muy importante— esto significa reducir el volumen de la deuda pública implí-

cita, lo que repercute inmediatamente en la prima de riesgo que se le asigna al Tesoro español, y esa reducción del coste financiero para el Estado repercute también en el coste financiero de empresas y familias, lo que incentiva el consumo y la inversión empresarial y, de esta forma, se alienta la reactivación económica.

En este contexto, me gustaría efectuar también —porque está íntimamente relacionado con todo lo anterior— una reflexión sobre las cotizaciones sociales y es que éstas son un impuesto sobre el trabajo que, además y por si fuera poco, eleva los costes de las empresas y castiga las actividades intensivas en empleo: increíble pero cierto. Cuanto más se grave el trabajo, más difícil será crear empleo y activar el consumo y, por tanto, la producción.

Parto del firme convencimiento de que la elevación de las contribuciones sociales no garantiza mayores ingresos, como podría pensarse de forma simplista, sino que la experiencia demuestra justamente lo contrario: si reducimos impuestos, sostenemos el gasto y reducimos cotizaciones sociales —que, como he dicho, son también impuestos—, incrementamos la actividad económica y esto se traduce en empleo, más consumo e incremento de la recaudación.

Por otra parte, el saneamiento de las cuentas públicas exige un equilibrio del Presupuesto del Estado y no depender del superávit de la Seguridad Social para así cumplir con los requerimientos de Bruselas.

Sin duda, se ha dado un buen paso con la firma del Acuerdo Social y Económico alcanzado entre



el Gobierno, CEOE, CEPYME, CCOO y UGT en fechas recientes, pero he de decir que quizá sea insuficiente y, como sostienen muchos analistas, haya que emprender una segunda reforma del sistema de pensiones pasado cierto tiempo.

Una reforma más amplia debe inspirarse en algunos principios que creo que pueden alcanzar un amplio consenso si se hace pedagogía de los mismos. El primero es el de la sostenibilidad, es decir, el sistema de pensiones debe estar garantizado en el tiempo porque, en otro caso, generaría gran incertidumbre en las familias y esto requiere una mayor relación entre la contribución realizada y la prestación recibida.

Un segundo principio es el de la separación de fuentes e independencia de los Presupuestos Generales del Estado, lo que equivale a que el sistema de pensiones de la Seguridad Social tenga su propio desarrollo sin verse condicionado por consideraciones presupuestarias o de otro tipo, o, dicho de otro modo: es urgente separar la financiación de las prestaciones contributivas y del llamado complemento a mínimos, que debería estar sostenido por los Presupuestos del Estado. Además, el Fondo de Reserva de la Seguridad Social debe gestionarse exclusivamente con criterios técnicos de riesgo y rentabilidad y no en función de las necesidades del Tesoro Público.

Otros principios a respetar son los de equidad y contributividad, porque hay situaciones, como la actual, en las que los trabajadores pueden experimentar importantes reducciones de sus rentas salariales

—o, por el contrario, aunque en muchos menos casos, incrementos no debidamente ponderados— que afecten su pensión. Para evitar esto, debe establecerse la cotización durante toda la vida laboral para la determinación de las prestaciones, así se valoraría con un criterio más realista el esfuerzo contributivo de cada trabajador.

También la complementariedad debe ser tenida en cuenta porque el sistema público por sí mismo no puede responder de forma universal y suficiente a las necesidades de algunos colectivos en función de su capacidad adquisitiva cuando estaban en activo; por eso los sistemas complementarios de la Seguridad Social están muy desarrollados en otros países de nuestro entorno. Se hace necesario incentivar los sistemas de pensiones privadas de jubilación que sean complementarias a las pensiones públicas.

Por último, apuntaré el reforzamiento de las Mutuas de Accidentes de Trabajo como sistemas eficaces de reducción de los costes para las empresas y como colaboradores del sistema sanitario. Para alcanzar este objetivo se precisa más autonomía en la gestión de las Mutuas y menos burocracia. Las Mutuas son asociaciones de empresarios y deben volver a depender de las empresas, que son las que las financian y reciben sus servicios.

Para terminar estas líneas, sólo añadiré que la reciente reforma sienta bases importantes que deben servirnos no para la autosatisfacción sino para seguir avanzado en la búsqueda del mejor modelo de pensiones públicas.

---

## Acuerdo para la reforma de las pensiones

Antonio Turmo Fernández

**Resumen:** En este artículo se destacan los principales puntos del Acuerdo para la Reforma de las Pensiones suscrito en España entre el Gobierno y las organizaciones sindicales y empresariales en febrero de 2011.

**Palabras clave:** reforma del sistema público de pensiones, cotizaciones sociales, España.

**Códigos JEL:** J26, J36, H23, H55.

El pasado 2 de febrero se firmó el Acuerdo Social y Económico entre el Gobierno y las organizaciones sindicales y empresariales, cuyo punto más visible es el Acuerdo para la Reforma de las Pensiones al que dedico estas líneas. Acuerdo en el que la opinión pública no confiaba como resultado de las negociaciones entabladas a finales de 2010 y principios de 2011.

Y es que ciertamente el contexto en el se producían estas negociaciones no era fácil. El diálogo social se había quebrado recientemente a raíz de la reforma laboral impuesta de forma unilateral por el Gobierno, a la que las organizaciones sindicales respondieron con la huelga general del 29 de septiembre. Por otra parte, seguíamos inmersos en una profunda crisis económica y financiera sin que hayan aparecido hasta hoy signos de recuperación. El Gobierno había cambiado bruscamente su planteamiento ante la crisis siguiendo los planteamientos de los gobiernos europeos de enfrentar la crisis con profundos recortes sociales, en los que había incluido los recortes en pensiones para «calmar» a los mercados que amenazaban nuestra capacidad de endeudamiento, encontrándose en sus niveles más bajos de reconocimiento social, y con una fecha prefijada previamente en el 28 de enero.

Entonces, ¿por qué ha sido posible el Acuerdo en un contexto tan adverso? Creo que se puede decir, después de analizarlo en profundidad, que todas las partes implicadas han sido capaces de aquilatar y acomodar sus posturas en función del objetivo común que no es otro que la garantía del sistema español de pensiones como sistema público y de re-

parto. En concreto, el Gobierno ha aceptado la lógica sindical de abordar una reforma equilibrada del sistema, donde no prime únicamente el recorte del gasto, sino que incluya medidas que favorezcan la contributividad y solidaridad del sistema, así como que incidan sobre los ingresos. Las organizaciones sindicales han aceptado reformar el sistema ahora, aunque juzgaban que no era urgente en estos momentos, y adelantar unas medidas que habría que tomar más adelante, habida cuenta de los dos retos que tiene todo sistema de reparto como son el aspecto demográfico y su relación intensa con la evolución del empleo y los salarios. Por su parte, las organizaciones empresariales han renunciado a su exigencia de reducción de cotizaciones sociales, que hubiera supuesto una merma en los ingresos del sistema y que hubiera imposibilitado cualquier acuerdo.

Podemos ahora preguntarnos: ¿en qué consiste el Acuerdo?, ¿qué se ha firmado? Para explicar bien el contenido nos podemos centrar en el punto que el Gobierno había colocado como central, tal como el retraso generalizado de la edad de jubilación a los 67 años. Así planteado, se trataba de un recorte brutal del gasto en pensiones del 10 por ciento: piénsese que dos años de retraso en la edad de jubilación significa ese porcentaje respecto de los 20 años en que aproximadamente está la esperanza media de vida a los 65 años. Pues bien, lo firmado en el Acuerdo es un sistema de jubilación flexible a diferentes edades, desde los 61 años para aquellos que pierdan su empleo en «situaciones de crisis», los 63 años para los que deseen anticipar su jubilación de forma volun-

taria, pues se fija como un nuevo derecho subjetivo, hasta los 65 años en que se fija la edad de jubilación legal para los que hayan desarrollado una «carrera de cotización completa», o los 67 años para los que su cotización no llegue a ese nivel.

Quiere esto decir que la edad de jubilación legal ordinaria será o 65 años o 67 años. Para el primer caso, se exigirá 38 años y 6 meses de cotización. Pero esto será así en 2027, pues hasta entonces se establece un período transitorio a partir de 2013, en el que, por ejemplo, en este primer año la exigencia de cotización será de 35 años y 3 meses, aumentando progresivamente a razón de 3 meses cada año. De forma semejante la edad de jubilación de los 67 años se exigirá en 2027, e igualmente se establece un período transitorio también a partir de 2013, en el que en este año la edad de jubilación exigida será de 65 años y un mes, con un aumento de un mes por año hasta 2018 y de dos meses a partir de 2019. Nuestras estimaciones son que aproximadamente el 50 por ciento de los trabajadores se jubilarán con 65 años y el 100 por ciento de la base reguladora.

Además de lo regulado sobre la edad de jubilación, el Acuerdo contempla, en primer lugar, medidas que favorecen el aumento de los ingresos del sistema. Así existe el compromiso de elevar la base máxima de cotización, dado que en los últimos años ésta ha crecido menos que las bases medias de cotización o que los salarios, de mejorar las bases de cotización de los Regímenes especiales, sobre todo el de Autónomos, cuya base media no llega ni al 60 por ciento de la base de cotización media del régimen general, de integrar los regímenes agrario y de empleados de hogar en el régimen general, y la mejora de la cotización en la jubilación parcial, aun a costa de desincentivar su uso.

En segundo lugar, el Acuerdo también contiene medidas que intentan repartir equitativamente los recortes en el gasto. Por ejemplo, se establecen períodos transitorios amplios, en general hasta 2027, para las medidas que van a suponer recortes en las prestaciones de los futuros jubilados, tales como la elevación de la edad de jubilación o los años de cotización exigidos para acceder a la jubilación a los 65 años o para acceder al 100 por ciento de la base reguladora, que pasa de 35 a 37 años, la ampliación del período de cálculo de esta base reguladora, que pasa de 15 a 25 años, y el incremento en la cotización de la jubilación parcial.

En tercer lugar, el Acuerdo recoge una serie de medidas que refuerzan los instrumentos de solidaridad del sistema. Así se mantienen los rasgos esenciales de los complementos a mínimos, que es el principal instrumento solidario del sistema, se mantienen los 15 años como período de cotización mínimo para acceder a la prestación contributiva, se instrumentan medidas para incrementar las carreras de cotización de las mujeres cuando interrumpen su vida laboral por nacimiento o adopción de hijos y de los jóvenes becarios, se determina en el Acuerdo como colectivo de atención prioritaria a los pensionistas que viven solos y con edad avanzada y, finalmente, se establecerán coeficientes reductores de la edad de jubilación para aquellas profesiones con mayor grado de penosidad, peligrosidad o siniestralidad.

En cuarto lugar, el Acuerdo recoge medidas que intentan evitar comportamientos insolidarios dentro del sistema. Por ejemplo, medidas que eviten o dificulten la «planificación» de las carreras de cotización (frecuente en el régimen de autónomos, pero también presente en el régimen general), una nueva fórmula para cubrir las lagunas de cotización o la ampliación del período de cálculo, que ya hemos citado. O también medidas que permitan aflorar





economía sumergida de forma indirecta como la integración del régimen agrario y de empleados de hogar en el régimen general.

Y, en quinto lugar, el Acuerdo incluye medidas que tienen como finalidad incentivar la contributividad del sistema, que es otra de sus características esenciales, como, por ejemplo, la mejora de incentivos a la prolongación voluntaria de la vida laboral, que pueden llegar al incremento de la base reguladora de un 4 por ciento por cada año, junto con otras ya citadas como el establecimiento de la edad de jubilación en 65 años para los tengan carreras de cotización largas, la elevación de la base máxima que permitirá acercar la cotización al salario real, la ampliación del período de cálculo o de los años de cotización para alcanzar el 100 por ciento de la base reguladora.

Por último, cabría preguntarse qué valoración merece este Acuerdo. Hay que tener en cuenta que ésta no es la primera vez que se reforma con acuerdo nuestro sistema de pensiones. Tanto en esta ocasión como en las anteriores (1996, 2001 y 2006), las reformas pactadas intentaban dar respuesta a los cambios en las variables que influyen necesariamente sobre el sistema. Y se puede decir que consiguieron el objetivo con éxito frente a las recurrentes predicciones de inviabilidad del sistema a fecha fija que han fracasado una y otra vez. Quiero decir que también en esta ocasión, y quizás con más razón por la intensidad de la reforma acordada, lo que se ha logrado es blindar el sistema público y de reparto para los

próximos años como el único sistema de pensiones para nuestro país, frente a aquellas voces que defendía sustituirlo por un sistema «mixto» en el que conviviera una pensión universal con reducido nivel de protección con un sistema de capitalización individual obligatorio.

Por otra parte, creo que debe valorarse que este Acuerdo también tiene la virtualidad de garantizar el modelo de reformas del sistema del que nos habíamos dotado para cuando hubiera que abordarlas, un modelo caracterizado por la negociación social y política y que conocemos como el Pacto de Toledo, que también entre todos pusimos en pie, y que el Gobierno había amenazado con algunas medidas tomadas de forma unilateral, como la congelación de las pensiones para 2011, excepto las mínimas, y con el anuncio de seguir por la senda de la imposición unilateral. Y debe valorarse la pervivencia del Pacto de Toledo en cuanto ha permitido en estos años mantener alejado el sistema de pensiones de la disputa política diaria, lo cual aparece como muy beneficioso al observar las carencias de la mayoría de estas disputas en los tiempos recientes, y en cuanto que ha permitido la participación de las organizaciones sociales, empresarios y sindicatos, en el gobierno del sistema de pensiones, pues al fin y al cabo las cotizaciones que alimentan el sistema provienen del mundo del trabajo, y la implicación de todas las fuerzas políticas en este tema de tanta importancia para los ciudadanos de este país.



# ARTÍCULOS

*Análisis comparativo de los instrumentos para la previsión social complementaria: características, tratamiento fiscal y rentabilidad financiero-fiscal*

Sergio Corral Delgado, José M. Domínguez Martínez y Rafael López del Paso

*Medidas para el ahorro de costes laborales: un análisis comparativo*

José M. Domínguez Martínez, Beatriz Fernández Vilchez y Adolfo Pedrosa Cruzado



---

# *Análisis comparativo de los instrumentos para la previsión social complementaria: características, tratamiento fiscal y rentabilidad financiero-fiscal*

*Sergio Corral Delgado, José M. Domínguez Martínez y Rafael López del Paso*

**Resumen:** En este artículo se lleva a cabo un análisis comparativo de los instrumentos de ahorro en España en una triple vertiente: características distintivas, tratamiento fiscal y rentabilidad financiero-fiscal. Se pone de relieve cómo las diferencias en el ámbito de la tributación personal y en el de los vehículos utilizados para canalizar el ahorro generan un amplio abanico de tasas de rentabilidad efectiva. Los planes de pensiones son la fórmula más favorecida, seguida por los planes individuales de ahorro sistemático. Por el contrario, las inversiones en acciones son las que soportan una mayor tributación global.

**Palabras clave:** instrumentos financieros, ahorro, previsión social, tratamiento fiscal, rentabilidad financiero-fiscal.

**Códigos JEL:** D14, H31, D81, D91, G11.

## **1. Introducción**

La utilización de instrumentos de ahorro con objeto de complementar los ingresos procedentes de las pensiones públicas ha sido una estrategia tradicional, entremezclada con el deseo de los padres de acumular activos para su transmisión a sus descendientes. Los cambios económicos, sociológicos y demográficos implican, no obstante, una constante adaptación de las pautas de conducta de los individuos. En particular, el aumento de la esperanza de vida, en no pocos casos ligado a una situación de dependencia, unido a unas expectativas de recorte en las prestaciones públicas, lleva a que las generaciones que integran la población activa hayan de plantearse la sostenibilidad económica de su periodo de jubilación. Para muchos trabajadores, la acumulación de un patrimonio durante su etapa activa es la única alternativa si quieren mantener un nivel de ingresos por encima de unas prestaciones públicas de cuantía más incierta conforme más lejana se sitúe la fecha de acceso a la jubilación, dentro de un proceso de reforma de los sistemas de pensiones que ineludiblemente se ven abocados a afrontar los países desarrollados.

Trazar un panorama del conjunto de instrumentos de ahorro existentes en España con esa finalidad es el propósito de este artículo. Aun cuando el marco legislativo ha previsto una serie de productos específicamente diseñados para complementar el sistema de previsión social público, se considera oportuno no restringir el ámbito de análisis, incorporando, a efectos comparativos, otras opciones que, sin tener esa finalidad específica, pueden ser utilizadas igualmente con el propósito de generar rentas o capitales complementarios al término de la vida laboral.

El trabajo se estructura en cinco apartados, además de esta introducción: inicialmente se efectúa una delimitación y una caracterización de los diferentes instrumentos que pueden utilizarse para canalizar ahorro hacia la fase de jubilación; un segundo apartado se ocupa específicamente del tratamiento fiscal de los referidos instrumentos; posteriormente, a tenor de las características y de las implicaciones tributarias, se lleva a cabo una valoración conjunta; seguidamente, a partir de un escenario de referencia, se cuantifica la rentabilidad financiero-fiscal asociada a los distintos productos de ahorro; en el último apartado se destacan las principales conclusiones obtenidas.

## 2. La oferta de instrumentos de ahorro para la jubilación: tipología y caracterización

El propósito de este apartado es ofrecer una visión panorámica de los distintos productos en los que puede materializarse el ahorro de una persona física con vistas a la jubilación. La pretensión es diferenciar las categorías de productos a partir de sus rasgos básicos, sin entrar en un análisis pormenorizado de sus características<sup>1</sup>.

El mercado financiero ofrece una amplia gama de instrumentos en los que puede colocarse el ahorro de las personas físicas (Domínguez Martínez, 2010). A continuación se realiza una breve descripción de los mismos:

— Depósitos: un depósito bancario consiste en un contrato en virtud del cual una persona (depositante) entrega una cierta cantidad de dinero (depósito) a una entidad bancaria (depositaria) con objeto de que la custodie, de acuerdo con las condiciones estipuladas en el contrato.

Existen dos modalidades básicas de depósitos bancarios, en función de la liquidez, es decir, del momento en que el depositante puede disponer de los fondos depositados:

- Depósitos a la vista: el depositante puede disponer de sus fondos en cualquier momento. Por ello, los depósitos a la vista (cuentas corrientes y libretas o cuentas de ahorro) son productos totalmente líquidos, de disponibilidad libre e inmediata.

- Depósitos a plazo fijo: el depósito se realiza por un período determinado, por lo que el depositante no puede disponer del mismo hasta el vencimiento. No obstante, en caso de que necesite disponer anticipadamente de su dinero, podrá hacerlo, si bien tendrá que soportar un coste.

— Renta fija: los activos de renta fija son aquellos valores negociables emitidos por las Administraciones Públicas (deuda pública) y empresas privadas (deuda privada), por los que los inversores conceden a los emisores un préstamo durante un horizonte temporal predeterminado (período de amortización), a cambio de una cierta rentabilidad.

Los títulos de renta fija generan rendimiento a través de dos formas distintas:

- Rendimiento explícito: el título da derecho a percibir un rendimiento (cupón) cada cierto tiempo o al vencimiento.

- Rendimiento implícito: los rendimientos se obtienen por la diferencia entre el importe obtenido a la amortización (normalmente, el valor nominal) y el importe pagado a la suscripción (del que se descuenta el rendimiento).

Un rendimiento mixto corresponde a la utilización conjunta de las dos fórmulas anteriores.

— Renta variable: renta variable es la denominación que usualmente se da a la inversión en activos que no garantizan la percepción de una determinada renta, ni en cuantía ni en tiempo. Las acciones son el activo financiero de renta variable por excelencia, y representan partes alícuotas (iguales) del capital social de una sociedad que otorgan a sus titulares la cualidad de socio de la misma. La rentabilidad va a depender, en primer término, de que la sociedad obtenga beneficios; en segundo lugar, de que éstos se distribuyan o no directamente a los accionistas. Ahora bien, no hay que perder de vista que los beneficios no distribuidos implican un aumento de valor para la sociedad y, por tanto, para las acciones. Así, la rentabilidad de la inversión en acciones se obtiene a través de dos vías distintas:

- Rendimientos por el mero hecho de ser titular de las acciones (reparto de beneficios o dividendos, derechos de adquisición preferente, primas de asistencia a juntas...).

- Rendimientos procedentes de la venta o transmisión de las acciones (ganancias o pérdidas patrimoniales).

— Fondos de inversión: un fondo de inversión es una institución de inversión colectiva (IIC), es decir, aquélla que tiene por objeto la captación de fondos del público para gestionarlos e invertirlos en bienes, derechos, valores u otros instrumentos, financieros o no, siempre que el rendimiento del inversor se establezca en función de los resultados colectivos obtenidos. Las IIC son gestionadas por una sociedad gestora de instituciones de inversión colectiva (SGIIC), que representa al fondo, y los valores y activos financieros del fondo son custodiados por una entidad depositaria.

El patrimonio del fondo se divide en participaciones, de igual valor y características. Para invertir en un fondo, los inversores tienen que comprar (suscribir) participaciones del fondo. Si quieren desinvertir total o parcialmente, deben venderlas. Las participaciones no tienen valor nominal, sino que se les asigna diariamente un valor liquidativo, idéntico para las suscripciones y los reembolsos, como consecuencia de dividir el valor total neto del patrimonio

1. Para un mayor detalle, véase Edufinet (2010).

del fondo, una vez deducidos los gastos imputables al mismo, entre el número total de participaciones emitidas. El valor liquidativo está calculado como valor de mercado, es decir, se valoran todas las inversiones del fondo (valores y activos) como si tuvieran que venderse totalmente.

Los fondos de inversión están sujetos a distintas comisiones:

- **Comisión de gestión:** es la remuneración de la sociedad gestora y puede calcularse sobre el patrimonio del fondo o sobre los beneficios del mismo, o sobre ambos.

- **Comisión de depositaria:** se trata de la remuneración de la entidad depositaria.

- **Comisiones de suscripción y reembolso:** son comisiones que se cargan a los partícipes, no al fondo, en el momento de la suscripción o del reembolso de las participaciones.

— **Planes de pensiones:** un plan de pensiones es un sistema de ahorro diseñado especialmente para la jubilación. Tiene por objeto proporcionar a los partícipes un capital, una renta o una combinación de ambos. Dicho capital se constituye mediante aportaciones realizadas a lo largo de su vida activa. No obstante, debe tenerse presente que al conjunto de planes de pensiones de un mismo titular, incluyendo cualquier modalidad (empleo, asociado e individual), se puede aportar hasta 10.000 € anuales, o 12.500 €, si el partícipe es mayor de 50 años.

Por otro lado, las prestaciones se empezarán a cobrar cuando suceda alguna de las contingencias cubiertas (jubilación, incapacidad, dependencia y fallecimiento y, de manera excepcional, el desempleo de larga duración y la enfermedad grave). Las prestaciones de los planes de pensiones pueden cobrarse:

- **En forma de capital:** se cobra, de una sola vez, la totalidad de los derechos acumulados.

- **En forma de renta:** consiste en un ingreso periódico según la forma en que decida el beneficiario (temporal, vitalicia...).

- **En forma mixta:** una parte en forma de capital y otra en forma de renta.

— **Seguros:** el seguro es un instrumento financiero mediante el que una compañía aseguradora, a cambio de una prima única o periódica, se obliga a satisfacer al suscriptor de la póliza (tomador del seguro),

o a la persona que él designe, un capital o una renta cuando se produzca un determinado evento (supervivencia, invalidez, muerte...).

— **Plan individual de ahorro sistemático (PIAS):** un plan individual de ahorro sistemático es un contrato de seguro cuyo objetivo es la constitución de una renta vitalicia. El acceso a la prestación no está vinculado a ninguna contingencia (jubilación, invalidez, fallecimiento...). Se definen como contratos de seguros de vida individuales en los cuales coinciden las figuras del tomador, asegurado y beneficiario en una misma persona.

La renta vitalicia se constituirá con los derechos económicos procedentes de dichos seguros. El límite máximo anual en concepto de primas a este tipo de contratos es de 8.000 €, y es independiente de los límites de aportaciones a los sistemas de previsión social (por ejemplo, planes de pensiones). No obstante lo anterior, el importe total de las primas acumuladas en estos contratos no podrá superar la cuantía de 240.000 € por persona. Por otro lado, se exige una antigüedad mínima de 10 años para la constitución de la renta vitalicia.

— **Hipoteca inversa:** la vivienda constituye también, en cierta medida, una forma de ahorro para la vejez. La hipoteca inversa es un instrumento financiero específicamente diseñado para que los propietarios de una vivienda puedan recuperar ese ahorro sin necesidad de tener que vender la vivienda.

Se trata de un crédito con garantía inmobiliaria, por el cual una persona que posee un inmueble recibe cada mes una renta. No obstante, a petición del cliente, la disposición puede ser de una sola vez, hasta un importe máximo determinado por un porcentaje del valor de tasación en el momento de la constitución.

Por tanto, la finalidad básica de este producto es facilitar liquidez al propietario de un inmueble, con los siguientes requisitos:

- Que el solicitante y los beneficiarios que éste pueda designar sean de edad igual o superior a los 65 años o personas afectadas de dependencia severa o gran dependencia.

- Que la deuda sólo sea exigible por el acreedor y la garantía ejecutable cuando fallezca el prestatario o, si así se estipula, cuando fallezca el último de los beneficiarios.

- La persona debe escoger entre percibir una renta temporal o una renta vitalicia.

Al fallecimiento del prestatario o persona designada por éste, los herederos deberán decidir entre:

- Cancelar el préstamo y sus intereses pendientes para liberar el bien dado en garantía, y poder heredar la casa.
- No cancelar el préstamo, por lo que la entidad financiera venderá la vivienda, y recuperará el importe del préstamo (en el caso de que la entidad venda la vivienda a un precio superior a las cantidades desembolsadas más los intereses, la diferencia será para los herederos).

### 3. El tratamiento fiscal de los instrumentos de ahorro

La fiscalidad juega un papel crucial en la elección entre los distintos productos de ahorro, por lo que su consideración no puede estar ausente en un estudio de esta naturaleza. Aunque la realidad da lugar a una enorme casuística, la finalidad de este apartado es la de exponer los aspectos principales de la tributación de los instrumentos de ahorro de personas físicas residentes en España.

Como normal general, los intereses o ganancias generados por los diferentes productos financieros de personas físicas tributan en la base imponible del ahorro del IRPF, aunque se califiquen de distinta forma:

— Los rendimientos derivados de depósitos, seguros de ahorro y activos de renta fija, así como los dividendos de acciones, se califican como rendimientos del capital mobiliario.

— Las ganancias obtenidas por la venta de las participaciones de fondos de inversión o por la venta de acciones se consideran ganancias patrimoniales.

La entidad pagadora de rendimientos del capital mobiliario está obligada a practicar una retención previa del 19 por ciento (con alguna excepción, como es el caso de las letras del Tesoro). También se practica una retención sobre las ganancias patrimoniales derivadas de participaciones en fondos de inversión.

Las anteriores rentas, incluidas en la base imponible del ahorro, son gravadas por una tarifa con dos tramos: en el ejercicio 2011, los primeros 6.000 €, a un tipo del 19 por ciento, y el resto de la base, al 21 por ciento.

No obstante, los planes de pensiones tienen una fiscalidad diferente de la anterior:

— Aportaciones: las cantidades aportadas, dentro de unos límites, reducen la base imponible general del IRPF del partícipe.

— Prestaciones: tienen la consideración de rendimientos del trabajo, por lo que se incluyen dentro de la base imponible general del IRPF del beneficiario, tributando al tipo impositivo marginal que le corresponda según su capacidad económica.

A continuación se expone, de manera más detallada, el tratamiento fiscal de las principales categorías de productos financieros:

— Depósitos: el contribuyente debe tributar por los intereses generados, que tienen la consideración, a efectos del IRPF, de rendimientos del capital mobiliario y se integran en las rentas del ahorro.

— Renta fija: fiscalmente, las rentas obtenidas (intereses o renta percibida con motivo de la amortización o la venta del activo) se identifican en el IRPF bajo el concepto de «cesión a terceros de capitales propios». Por lo tanto, dichas rentas tendrán la consideración de rendimientos del capital mobiliario, tributando en la categoría de las rentas del ahorro. Se podrán deducir del importe de los rendimientos obtenidos los gastos de administración y depósito de valores negociables, pero no los de gestión discrecional (honorarios que cobran los expertos por planificar las inversiones).

— Renta variable: el contribuyente titular de acciones de una sociedad ha de tributar en el IRPF por los siguientes tipos de rendimientos:

- Dividendos: los dividendos percibidos se consideran rendimientos del capital mobiliario, por lo que tributarán dentro de la base del ahorro, con una exención para los primeros 1.500 € anuales.

- Plusvalía por la venta de acciones: debe tributarse en el IRPF por la ganancia patrimonial (plusvalía) obtenida, que se calcula por la diferencia entre el valor de transmisión y el valor de adquisición de los títulos. A efectos del IRPF, la ganancia patrimonial se incluye en la base del ahorro. En el valor de adquisición se incluirán los gastos y tributos inherentes a la compra (impuestos, etc.), excluidos los intereses. El valor de la venta se minorará en los gastos y tributos inherentes a dicha venta, excluidos los intereses.

— Fondos de inversión: en los casos de transmisión o reembolso (venta) de las participaciones en el fondo de inversión, debe tributarse en el IRPF por la plusvalía, es decir, por la diferencia entre el valor de transmisión y el valor de adquisición de las partici-

paciones. Estas rentas tendrán la consideración de ganancias patrimoniales, incluyéndose dentro de las rentas del ahorro, tributando con independencia del tiempo que transcurra entre la adquisición y la transmisión de la participación.

En el valor de adquisición se incluirán los gastos y tributos inherentes a la compra, excluidos los intereses. El valor de la venta se minorará en los gastos y tributos inherentes a dicha venta, excluidos los intereses.

Las participaciones de un mismo fondo de inversión se consideran entre sí valores homogéneos y, para determinar la ganancia o pérdida, se considera que los valores transmitidos o reembolsados son los primeros que el contribuyente adquirió.

Para este tipo de producto se ha establecido un régimen que permite a las personas físicas diferir el pago del impuesto, a condición de que se reinvierta el importe procedente del fondo vendido. Así, cuando una persona física transmite sus participaciones en un fondo de inversión, y reinvierte el importe obtenido en la venta, a su vez, en otro fondo de inversión, no tendrá que tributar por la ganancia (siempre que se cumplan determinados requisitos).

Asimismo, los resultados distribuidos, en el caso de que los hubiere, tributarán como rendimientos del capital mobiliario en la base del ahorro del IRPF al tipo impositivo correspondiente, no disfrutando de exención para los 1.500 € anuales.

— Planes de pensiones: para analizar la fiscalidad de este producto, hay que estudiar de forma separada el tratamiento de las aportaciones y el de las prestaciones:

- Aportaciones: el partícipe podrá reducir (restar) de su base imponible del IRPF lo aportado al conjunto de planes de pensiones, aplicando el menor de los límites siguientes:

- 10.000 € (o 12.500 €, si es mayor de 50 años).

- 30 por ciento de la suma de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas percibidos individualmente en el ejercicio (o 50 por ciento, si es mayor de 50 años).

Las cantidades aportadas, dentro de los límites de aportación vigentes, que no puedan ser objeto de reducción en la base imponible del ejercicio por insuficiencia de la misma podrán deducirse en los cinco ejercicios siguientes.

Además de estos límites de reducción, los contribuyentes cuyo cónyuge no obtenga rendimientos del trabajo ni de actividades económicas, o los obtenga en cuantía inferior a 8.000 € anuales, podrán reducir en su base las aportaciones que hayan realizado al plan de pensiones del cónyuge, con el límite de 2.000 € anuales.

- Prestaciones: todas las prestaciones que se perciban de un plan de pensiones, ya sea por jubilación, incapacidad o fallecimiento del partícipe, en forma de capital y/o de renta, tributan en el IRPF como rendimientos del trabajo.

Las prestaciones que correspondan a aportaciones realizadas antes del 1 de enero de 2007, y a los rendimientos de éstas, si se cobran en forma de capital, tendrán una reducción del 40 por ciento.

— Seguros: las primas satisfechas por razón de contratos de seguros de vida no son objeto de deducción o ventaja fiscal alguna en el IRPF. Por otro lado, los rendimientos procedentes de seguros de vida (salvo que estén sujetos al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones) tienen la consideración de rendimientos del capital mobiliario, enmarcándose dentro de las rentas del ahorro, por lo que están sujetos en el IRPF a la tarifa correspondiente.

La determinación de la tributación de los seguros dependerá de la forma en que se reciba la prestación:

- Capital diferido (se abona una prima y se cobra un capital transcurrido un determinado plazo): la prestación se determinará por la diferencia entre el capital percibido y el importe de la prima satisfecha.

- Rentas vitalicias inmediatas (se abona una prima y en dicho instante se genera el derecho a percibir una renta mientras se viva): el rendimiento por el que ha de tributarse será el resultado de aplicar a cada anualidad (renta percibida cada año) un porcentaje que depende de la edad del rentista (entre un 40 por ciento, para menores de 40 años, y un 8 por ciento, para mayores de 70 años)<sup>2</sup>.

- Rentas temporales inmediatas (se abona una prima a cambio de percibir una renta durante un plazo de tiempo determinado): el rendimiento por el que ha de tributarse será el resultado de aplicar a cada anualidad un porcentaje que depende de la duración de la renta (entre un 12 por ciento, cuando es igual

---

2. Los porcentajes aplicables en función de la edad del percceptor son: menor de 40 años: 40 por ciento; entre 40 y 49 años: 35 por ciento; entre 50 y 59 años: 28 por ciento; entre 60 y 65 años: 24 por ciento; entre 66 y 69 años: 20 por ciento; más de 70 años: 8 por ciento.

o inferior a 5 años, y un 25 por ciento, cuando es superior a 15 años)<sup>3</sup>.

- Rentas diferidas (vitalicias o temporales): el rendimiento se calculará aplicando los porcentajes establecidos para las rentas inmediatas, debiéndose sumar la rentabilidad generada hasta que se empieza a cobrar la renta, en décimas partes, o en el período de duración de la renta, si es menor de diez años.

— PIAS: las aportaciones no dan derecho a reducir la base imponible del IRPF del tomador ni generan deducción en cuota. En consecuencia, no hay incentivos fiscales en el momento de 3. Los porcentajes aplicables en función de la duración de la renta son: inferior o igual a 5 años: 12 por ciento; entre 5 y 10 años: 16 por ciento; entre 10 y 15 años: 20 por ciento; más de 15 años: 25 por ciento.

efectuar aportaciones. Está exento de tributación el rendimiento obtenido hasta el momento de la constitución de la renta vitalicia. Se considerará rendimiento del capital mobiliario un determinado porcentaje de la renta en función de la edad del rentista en el momento de la constitución de la renta (desde el 40 por ciento, para menores de 40 años, hasta el 8 por ciento, para mayores de 70 años), quedando el resto exento de tributación. El rendimiento gravado tributará al 19 por ciento -21 por ciento.

— Hipoteca inversa: las cantidades percibidas no tienen la consideración de renta a efectos del IRPF.

En el cuadro 1 se ofrece una síntesis de la tributación de los productos financieros en España.

**Cuadro 1: La tributación de los productos financieros en el IRPF: aspectos básicos**

Producto	Aportación / Inversión	Rendimiento	Transmisión	Singularidades
Depósitos	---	RCM	---	Deducción en cuota IRPF para cuentas ahorro-vivienda (contribuyentes con BI hasta 24.107,20 €)
Títulos de renta fija	---	RCM	RCM (VT-VA)	---
Fondos de inversión (de acumulación) (participaciones)	---	---	GP (VT-VA)	Diferimiento en caso de reinversión
Acciones	---	Dividendos: RCM	GP (VT-VA)	Exención primeros 1.500 € en dividendos
Seguro de vida de rentas	---	RCM Vitalicias: % s/edad perceptor Temporales: % s/duración renta	---	Adición de rentabilidad generada en el caso de rentas diferidas
Seguro de vida de capital diferido	---	RCM (capital - primas)	---	---
Plan de pensiones	Reducción BI (Límites)	Rendimiento del trabajo	---	---
PIAS	Límites anual y global de aportaciones	RCM (% renta s/ edad del rentista)	---	Exención rendimiento hasta constitución en renta vitalicia

	Tributación rentas	Tarifa
RCM	0 - 6.000 €:	19%
	6.000 € en adelante:	21%
GP	0 - 6.000 €:	19%
	6.000 € en adelante:	21%
Rendimientos del trabajo	Según tarifa general	

**Leyenda:**

BI: Base Imponible  
RCM: Rendimiento del capital mobiliario  
GP: Ganancia patrimonial  
VA: Valor de adquisición  
VT: Valor de transmisión

Fuente: Elaboración propia.

#### 4. La elección de instrumentos de ahorro: una valoración para la toma de decisiones

La oferta de productos financieros disponible en el mercado dibuja un panorama variado en el que es sumamente difícil poder realizar prescripciones de alcance general sin tener en consideración las circunstancias específicas que afectan a cada ahorrador. No obstante lo anterior, sí pueden formularse algunas consideraciones generales a raíz de la caracterización, naturaleza y funcionalidad de los diferentes instrumentos financieros:

— Existen una serie de relaciones entre las distintas características económico-financieras de un producto financiero. La rentabilidad que aporta un producto suele estar positivamente relacionada con el riesgo del mismo. No obstante, la rentabilidad tiene una relación negativa con la liquidez. Por otro lado, la relación entre liquidez y riesgo es negativa.

— El momento de recuperación de la inversión es crucial, lo que adquiere especial importancia a la hora de invertir en activos que pueden registrar variaciones en su valoración y ante eventuales necesidades de liquidez.

— Asimismo, la diversificación es clave a la hora de tomar una decisión de inversión. Este concepto es especialmente importante porque una buena diversificación puede permitir compensar las posibles pérdidas de un determinado producto con las ganancias de otro distinto, minorando así el riesgo global de la cartera.

— El ahorrador debe tener en cuenta que el hecho de invertir en títulos de renta fija no le exonera de la posibilidad de incurrir en pérdidas en caso de recuperación de la inversión antes de su vencimiento, ante el eventual aumento de los tipos de interés en el mercado.

— Un aspecto a tener en cuenta en relación con los fondos de inversión es que permiten materializar posibles plusvalías y aplazar de nuevo su tributación, siempre que se traslade el importe del reembolso a otro fondo. Una vez llegado el momento del reembolso definitivo, el contribuyente deberá tributar por el conjunto de la ganancia obtenida.

— Las aportaciones a planes de pensiones son la única alternativa de ahorro que permite reducir la factura fiscal del ahorrador, al margen del caso específico y limitado de la cuenta de ahorro-vivienda. Otros productos tienen asimismo ventajas fiscales, pero éstas se manifiestan en el momento de la per-

cepción de las prestaciones y no en el de las aportaciones.

Particularmente en los productos en los que no exista una rentabilidad pactada de antemano, la fiscalidad de los vehículos a través de los que se materializa la inversión es crucial. Es fundamental tener en cuenta si se trata de una sociedad, sujeta al tipo general de gravamen en el Impuesto sobre Sociedades, o de fondos, de inversión o de pensiones, favorecidos por un régimen especial, determinante de una tributación nula o casi nula.

#### 5. La elección de instrumentos de ahorro: un análisis de la rentabilidad financiero-fiscal

En esta sección se lleva a cabo una comparación de la rentabilidad financiero-fiscal de las principales categorías de instrumentos de ahorro, a partir del siguiente escenario: se supone una persona con 45 años de edad y unos ingresos anuales de 30.000 € que efectúa una inversión inicial y única por importe de 5.000 €, que va a recuperar, junto con la rentabilidad acumulada, al cumplir 70 años, es decir, dentro de 25 años.

Los instrumentos financieros analizados son los siguientes: depósito anual, participación en un fondo de inversión, plan de pensiones, plan individual de ahorro sistemático<sup>4</sup> y acciones. Se supone que todas las inversiones generan una tasa de rentabilidad nominal bruta del 3 por ciento anual (sin tener en cuenta los gastos de gestión), a efectos de que la comparación entre las distintas rentabilidades financiero-fiscales sea homogénea.

Respecto al tipo marginal del contribuyente en la base liquidable general en el momento de la inversión (lo que afecta exclusivamente a la prestación del plan de pensiones), se consideran dos casos: 24 por ciento (caso A) y 28 por ciento (caso B). En el año de la prestación, el tipo marginal se supone que es del 24 por ciento, en el caso A, y del 22 por ciento, en el caso B. Por lo que concierne al tipo de gravamen de la base del ahorro, se considera que se mantiene en el 19 por ciento para los primeros 6.000 €. A efectos de simplificación, se supone que el impuesto se paga en el mismo momento de recuperar la inversión.

Por otro lado, se considera que el tipo general del Impuesto sobre Sociedades es del 30 por ciento, en tanto que el aplicable a los fondos de inversión, un 1 por ciento, y a los fondos de pensiones, un 0 por ciento.

4. Simplemente, a efectos de comparación, se considera que la prestación de los PIAS se percibe de una sola vez.

La rentabilidad financiero-fiscal de cada producto se calcula mediante la tasa interna de rentabilidad (TIR), que es aquella tasa que iguala el valor de los flujos de entrada y de salida ligados a una inversión. Para su cálculo es preciso detallar los desembolsos, los rendimientos obtenidos y los impuestos satisfechos a lo largo del tiempo<sup>5</sup>. La TIR es la tasa de descuento que, aplicada a todas las partidas, según su respectiva fecha, genera una cifra neta nula, lo que viene a reflejar la tasa de rentabilidad obtenida en la inversión.

En el cuadro 2 se recoge un resumen de los flujos correspondientes a cada producto, empleados para el cálculo de la TIR en cada uno de los casos considerados.

En el gráfico 1 se ofrece un resumen de los resultados obtenidos.

## 6. Conclusiones

El trabajo realizado permite poner de relieve las siguientes conclusiones:

— La fiscalidad introduce considerables diferencias entre el rendimiento nominal antes de impuestos y el rendimiento después de impuestos de los distintos instrumentos financieros, por lo que puede tener una notoria incidencia en la elección entre éstos.

— De forma clara, el instrumento que goza de un mejor tratamiento fiscal es el plan de pensiones. En el caso de que el tipo impositivo marginal del contribuyente en el momento de efectuar las aportaciones sea el mismo que el aplicable respecto a las prestaciones, el plan de pensiones permite obtener una rentabilidad efectiva igual a la nominal bruta,

5. La metodología aplicada se expone en Domínguez Martínez (2003).

es decir, el ahorro queda retribuido sin merma de la fiscalidad. En el supuesto de que el tipo impositivo en el momento de recibir las prestaciones sea inferior, se disfrutaría de hecho de un subsidio fiscal, con una rentabilidad financiero-fiscal superior a la nominal bruta.

— También los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS) son un instrumento con gran atractivo fiscal, ofreciendo una rentabilidad efectiva algo inferior a la de los planes de pensiones.

— A continuación se sitúan las participaciones en fondos de inversión de acumulación, como consecuencia del diferimiento de la tributación hasta el momento del reembolso definitivo, lo que no ocurre con el depósito anual.

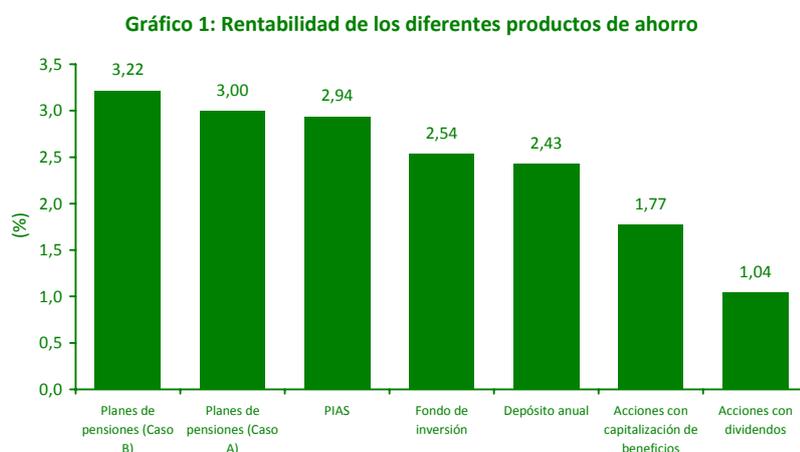
— Por último, el instrumento peor tratado son las acciones, debido al gravamen del Impuesto sobre Sociedades, cifrado en el 30 por ciento. Pese a disfrutar de una exención para los 1.500 primeros euros recibidos, en el ejemplo considerado, la opción de capitalización de beneficios y la posterior transmisión de las acciones ofrece una rentabilidad financiero-fiscal superior a la de los dividendos.

## Referencias bibliográficas

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2003): «La tributación de los instrumentos de ahorro en el IRPF», Cuadernos de Información Económica, núm. 174, mayo-junio 2003, págs. 30-41.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2010): «Cultura financiera para la ciudadanía: Guía básica del Ahorrador», Cuadernos Ateneo de Málaga, <http://www.ateneomalaga.es/blog/>.

EDUFINET (2010): Guía Financiera, Thomson Reuters Aranzadi.



Fuente: Elaboración propia.

<b>Cuadro 2: Comparación de los flujos generados y de las tasas internas de rentabilidad (TIR) después de impuestos de los productos de ahorro</b> (Productos ordenados decrecientemente según TIR)										
Producto	Materialización de la inversión (Año 0)			Flujos periódicos anuales de la inversión (Años 1 a 25)			Recuperación de la inversión (Año 25)			TIR (%)
	Beneficio fiscal (Entradas)	Desembolso inicial (Salidas)	Neto (Entradas-Salidas)	Rendimiento obtenido (Entradas)	Impuestos satisfechos (Salidas)	Neto (Entradas-Salidas)	Importe obtenido (Entradas)	Impuestos satisfechos (Salidas)	Neto (Entradas-Salidas)	
Plan de pensiones (Caso B)	1.400	-5.000	-3.600				10.468,9	-2.512,5	7.956,4	3,22
Plan de pensiones (Caso A)	1.200	-5.000	-3.800				10.468,9	-2.512,5	7.956,4	3,00
PIAS		-5.000	-5.000				10.468,9	-159,1	10.309,8	2,94
Fondo de inversión		-5.000	-5.000				10.392,9	-1.024,7	9.368,9	2,54
Depósito anual		-5.000	-5.000	150	-28,5	121,5	5.000		5.000	2,43
Acciones con capitalización de beneficios		-5.000	-5.000				8.406,5	-647,2	7.759,2	1,77
Acciones con dividendos		-5.000	-5.000	150	-45	105	5.000	-1.500	3.500	1,04

Importes en euros, salvo indicación contraria.  
Entradas: signo positivo; Salidas: signo negativo.

Fuente: Elaboración propia.



---

# *Medidas para el ahorro de costes laborales: un análisis comparativo*

*José M. Domínguez Martínez, Beatriz Fernández Vílchez y Adolfo Pedrosa Cruzado*

**Resumen:** En este trabajo se lleva a cabo un análisis comparativo de las distintas medidas potencialmente utilizables por las empresas para la disminución de costes laborales. Partiendo de un inventario de tales medidas, se exponen sus rasgos básicos y se realiza una aproximación cuantitativa de las repercusiones económicas para empleados y empleadores, así como para los presupuestos públicos.

**Palabras clave:** costes de explotación, ahorro de costes laborales, medidas, impacto económico.

**Códigos JEL:** D24, J30, J50, L21.

## **1. Introducción**

La crisis económica y financiera internacional desatada en 2007 ha tenido, de manera particular en España, devastadores efectos inmediatos sobre el empleo en algunos sectores, como en el de la construcción. En otros, como el bancario, si bien no ha tenido un impacto temporal tan drástico, ha espoleado un proceso de reconversión que llevará a adecuar las estructuras empresariales a una dimensión más ajustada con arreglo a un volumen de negocio muy alejado del prevaleciente en la fase más alta del reciente ciclo económico. Incluso aquellas entidades que, por haber seguido unas políticas más conservadoras durante la etapa de expansión, han logrado preservar su solvencia, se han visto impelidas a mejorar sus niveles de eficiencia. La disminución del peso relativo de los gastos de explotación aparece como la palanca más efectiva para contener la caída de la rentabilidad y garantizar la viabilidad futura.

Analizar el elenco de medidas potenciales para lograr una disminución de los costes laborales, como principal componente de los gastos de explotación, es el objeto de este artículo, que está estructurado de la forma que se indica a continuación. Inicialmente se realiza un inventario amplio de las referidas medidas con arreglo a una serie de criterios básicos.

Posteriormente se lleva a cabo una aproximación cuantitativa a fin de calibrar las posibles repercusiones económicas para las dos partes implicadas, empleados y empleadores, a las que hay que añadir la de las arcas públicas, merced a la incidencia en la fiscalidad (impuesto sobre la renta y cotizaciones sociales) y en la vertiente prestacional. El trabajo finaliza con una reseña de las principales conclusiones obtenidas.

Antes de poner término a esta introducción, y aunque pueda parecer innecesario, se considera oportuno señalar que la pretensión que inspira la realización de este artículo es meramente de índole técnica, sin que quepa entender que del mismo pueda desprenderse un apoyo incondicionado a las medidas estudiadas, que lo son en tanto líneas de actuación que pueden darse en la realidad. Cada empresa está sujeta a un conjunto de condicionantes propios y a otros de mercado. De la adecuación entre unos y otros dependerá la capacidad de actuación a medio plazo. Aquí se analizan medidas para disminuir los costes laborales, pero ello no prejuzga que necesariamente hayan de ser la receta más adecuada. Cada empresa es ella misma y sus circunstancias.

Por otro lado, aunque el Derecho laboral juega un papel fundamental en relación con el objeto de estudio, no se pretende un examen exhaustivo desde el



punto de vista jurídico. A partir de una identificación básica de los aspectos legales se quiere poner el énfasis en las claves que marcan la adopción de las decisiones económicas.

## 2. Cuadro de medidas potenciales para el ahorro de costes laborales

El cuadro 1 ofrece un inventario de las medidas potenciales para lograr una disminución de los costes laborales en una empresa. La clasificación se basa en los siguientes criterios: carácter voluntario o no de las medidas, incidencia directa en los costes o en el empleo, naturaleza transitoria o permanente del ajuste...

El inventario propuesto refleja un repertorio variado de medidas con implicaciones muy distintas. Ante la necesidad de alcanzar un objetivo determinado de disminución de costes, las opciones son múltiples, aunque no siempre excluyentes entre sí. Una primera disyuntiva se plantea en la posible dicotomía empleo-retribución. El carácter del ajuste, transitorio o permanente, es, evidentemente, determinante a la hora de considerar las medidas aplicables.

A continuación se ofrece, con fines eminentemente identificativos, una definición sucinta de las diferentes medidas, sin pretender abordarlas desde una perspectiva jurídica detallada:

— Reducción de retribuciones: simplemente como opciones teóricas pueden señalarse las siguientes medidas: reducción de partidas salariales por encima de las establecidas en el convenio colectivo aplicable; revisión de determinadas condiciones laborales con impacto económico que no sean salario en sentido estricto; conversión de una parte de la retribución fija en variable, ligada a la consecución de determinados objetivos.

— Cierre de oficinas en período vacacional: supondría el cierre de determinadas oficinas en períodos vacacionales, manteniendo el servicio de atención al cliente en las oficinas más próximas.

— Despidos objetivos por causa económica, técnica, organizativa o de producción, se trate o no de despidos colectivos: amortización de contratos de trabajo en aplicación de criterios objetivos de carácter económico, técnico, organizativo o de producción.

— Baja incentivada: comprende supuestos de extinción de contrato de trabajo de mutuo acuerdo, con derecho a percibir por parte del trabajador una indemnización determinada.

— Prejubilación: consiste en supuestos de extinción de contratos de trabajos, de mutuo acuerdo, de empleados que están en condiciones de acceder a la pensión de jubilación (ordinaria o anticipada) en un horizonte temporal relativamente cercano, en el que la empresa garantiza un determinado nivel de renta y puede asumir el coste del convenio especial a suscribir por el empleado con la Seguridad Social.

— Jubilación anticipada: modalidad de jubilación prevista legalmente, en virtud de la cual pueden acceder a la jubilación, en determinadas condiciones, aquellos trabajadores que cumplan ciertas circunstancias de edad (61 años, como regla general, o 60, en caso de haber cotizado con anterioridad al 1 de enero de 1967) y de cotización (mínimo 30 años cotizados, considerando toda la vida laboral del trabajador). Adicionalmente hay que tener en cuenta que se exigen como requisitos estar inscrito como demandante de empleo durante un plazo de al menos 6 meses inmediatamente anteriores a la solicitud de la jubilación, y que el cese en el trabajo no se haya producido por causa imputable a la libre voluntad del trabajador. No obstante, estos dos últimos requisitos no son exigibles en los supuestos en que la empresa haya abonado al trabajador el importe establecido en el artículo 161 bis de la Ley General de la Seguridad Social (una cantidad que, en cómputo global, represente un importe mensual no inferior al resultado de sumar la cantidad que le hubiera correspondido en concepto de prestación por desempleo y la cuota que hubiera abonado en concepto de convenio especial con la Seguridad Social).

En los casos de acceso a la jubilación anticipada, la pensión es objeto de reducción mediante la aplicación, por cada año o fracción de año que, en el momento del hecho causante, le falte al trabajador para cumplir los 65 años, de los coeficientes mostrados en el cuadro 2.

Cuadro 1: Taxonomía de las medidas de ahorro de costes

		Costes	Empleo	Movilidad	Tiempo de trabajo	Aspectos Organizativos		
Naturaleza de las medidas	Voluntarias o pactadas		Excedencias voluntarias				Transitorias	Efectos temporales
			Concesión de años sabáticos					
			Suspensión de contrato de trabajo con pacto predeterminado de las condiciones de extinción, si ésta se produce					
			Suspensiones de contrato				Definitivas	
		Reducción de retribuciones	Desvinculaciones pactadas	Movilidad geográfica y funcional	Conversión a contratos a tiempo parcial			
		Sustitución de retribuciones fijas por variables	Jubilaciones anticipadas					
	Contención de costes futuros	Prejubilaciones						
	No voluntarias		Suspensiones de contrato			Cierre de oficinas en periodo vacacional	Transitorias	
		Extinciones de contrato				Definitivas		

Fuente: Elaboración propia.

Cabe la posibilidad de que la empresa complemente el importe de la pensión pública en un porcentaje de éste, por ejemplo, con el tope del 100 por ciento de la pensión pública que le correspondiera de no haberse acogido a la jubilación anticipada.

— Excedencia voluntaria con reserva de puesto: como su propio nombre indica, se trata de excedencias voluntarias con reserva de puesto de trabajo, con incorporación automática tras la finalización del plazo que se pacte.

— Año sabático: concesión de un año sabático, combinando la exoneración de obligaciones profesionales con la percepción de un porcentaje prefijado del salario anual bruto.

— Suspensión de contrato con pacto predeterminado de extinción: medida consistente en la suspensión de contratos de trabajo, durante un período de varios años, durante el cual la empresa satisface un porcentaje prefijado de la indemnización que correspondería en el caso de que se produjera la extinción del contrato a la finalización del plazo. Al vencimiento del plazo, la empresa podrá optar por la reincorporación del trabajador o por la extinción definitiva del contrato, mediante el pago de la indemnización predeterminada, con reducción de los importes ya abonados.

— Suspensión de contrato con reserva de puesto: Consiste en la suspensión del contrato de trabajo durante un plazo comprendido entre una duración mínima y una duración máxima, con reserva de puesto de trabajo.

— Movilidad geográfica: esta línea de actuación busca el objetivo de una movilidad geográfica por encima de los límites establecidos en convenio colectivo, a cambio de una compensación a tanto alzado y por una sola vez.

— Conversión de contratos a tiempo completo en contratos a tiempo parcial: esta medida comprende la conversión de contratos a tiempo completo en contratos a tiempo parcial circunscritos a la prestación de servicios en horas concretas de la jornada diaria o en fechas específicas de la semana, del mes o del año, con la correspondiente adaptación de las retribuciones, y en función de las necesidades organizativas y productivas.

### 3. Análisis cuantitativo: el cálculo de la brecha fiscal

Puede que, en ocasiones, no haya muchos grados de libertad para la parte empresarial ni para la laboral, que se ven obligadas a transitar por el único camino disponible. En otras, sin embargo, existen posibilidades de elección. Con objeto de poder apreciar el impacto económico de las distintas opciones, en este apartado se lleva a cabo una cuantificación del coste de las principales medidas aplicadas en la práctica (despidos objetivos y prejubilaciones), desde la perspectiva del empleador, así como de la relativa al empleado, atendiendo a la repercusión en sus ingresos netos. Una comparación adecuada requiere computar el coste total soportado por el empleador, incluyendo las compensaciones dinerarias, las contribuciones sociales, así como otras contraprestaciones a que hubiere lugar. Por lo que respecta al empleado, la variable relevante es la retribución neta percibida, teniendo en cuenta la tributación efectiva por el IRPF, las cotizaciones sociales y, asimismo, las prestaciones sociales a las que tuviese derecho, todo ello dentro del marco temporal relevante en cada caso.

El análisis realizado se ciñe a las referidas magnitudes, sin entrar a evaluar, en el ámbito empresarial, la relación entre los costes incurridos en el ajuste y los ahorros de gastos de personal futuros ni, en el del empleado, la existente entre la compensación neta obtenida y la renuncia, voluntaria o forzada, al co-

Cuadro 2: Jubilación anticipada: coeficientes de reducción

Años cotización acreditados	% reductor por años hasta 65	% reductor total por edades			
		61 años	62 años	63 años	64 años
Entre 30 y 34	7,5%	30%	22,5%	15%	7,5%
Entre 35 y 37	7%	28%	21%	14%	7%
Entre 38 y 39	6,5%	26%	19,5%	13%	6,5%
Con 40 o más años	6%	24%	18%	12%	6%

Fuente: Elaboración propia.

rrespondiente puesto de trabajo y las rentas asociadas, como tampoco otras opciones sustitutorias en la nueva situación.

Dada la enorme casuística de las situaciones que pueden presentarse, a efectos de ilustrar las consecuencias de las distintas medidas se fijan las siguientes hipótesis de referencia:

— Consideraciones generales:

- Edad del empleado: 55, 57, 60 y 62 años.
- Antigüedad en la empresa: 30 años.
- Retribución anual íntegra: 50.000 euros.
- Prestaciones contributivas por desempleo: percepción del importe máximo establecido para el supuesto de inexistencia de cargas familiares durante el período máximo previsto legalmente.
- Situación familiar a efectos fiscales: tipo aplicable a solteros sin hijos, casados cuyo cónyuge obtiene rentas superiores a 1.500 €/año excluidas las exentas, progenitores solteros que convivan con hijos mayores de 18 años no incapacitados, etc.

— Despidos objetivos:

- Indemnización en caso de extinción del contrato: mínimo establecido por el Estatuto de los Trabajadores de 20 días por año de servicio, con el límite de 12 mensualidades, que, de acuerdo con la legislación fiscal vigente, queda exenta de tributación en su totalidad.
- Impacto presupuestario para el erario público: a efectos de disponer de una cifra de referencia de la incidencia para los presupuestos públicos, se toma el importe acumulado hasta los 65 años de los abonos que el erario público percibiría en caso de que el empleado se mantuviera en activo (IRPF y cotización a la Seguridad Social, tanto del empleado como del empleador) más la prestación neta de desempleo. Sin embargo, no se tiene en cuenta el efecto derivado de la deducibilidad de los gastos empresariales en el Impuesto sobre Sociedades. Su consideración minoraría tales gastos, en términos generales, en un 30 por ciento.
- El análisis del supuesto de despidos objetivos se efectúa con el mero propósito de servir de término de comparación, sin perjuicio de que, de alcanzarse los umbrales establecidos en la legislación, deban instrumentarse a través de un Expediente de Regulación de Empleo (ERE).

— Prejubilaciones:

- Porcentaje de compensación (a percibir de una sola vez al inicio, hasta cumplir 65 años): 80 por ciento de la retribución neta a la fecha de cálculo hasta cumplir 60 años, momento a partir del cual se percibirá el 85 por ciento de la citada retribución neta, que se calcula deduciendo a la indemnización bruta, tanto el efecto fiscal como, si corresponde, la prestación por desempleo.

- Abono del importe equivalente al Convenio Especial de Seguridad Social (CESS), incluido como parte de la indemnización. Su efecto es neutro para el empleado, ya que deberá utilizar el importe percibido por este concepto para sufragar el coste de CESS que suscriba; por ello, el citado importe se incluye en el coste del empleador, pero no en la percepción del empleado.

- Instrumentación (con y sin ERE): la utilización de este instrumento conlleva que quede exenta de tributación la parte de la indemnización percibida que no supere los límites establecidos con carácter obligatorio por el Estatuto de los Trabajadores para el despido improcedente (20 días por año de servicio con el tope de 12 mensualidades), sin perjuicio de la exención parcial por rendimientos irregulares. Asimismo, el empleado desvinculado percibirá la prestación por desempleo únicamente si la prejubilación se instrumenta mediante un ERE.

- Coste del erario público:

- o En caso de instrumentación sin ERE: Diferencia entre el importe acumulado hasta los 65 años de los abonos que el erario público percibiría en caso de que el empleado se mantuviera en activo (IRPF y cotización a la Seguridad Social, tanto del empleado como del empleador) y el importe a ingresar en las arcas públicas con motivo de la prejubilación (IRPF y CESS).

- o En caso de instrumentación con ERE: Diferencia entre el importe acumulado hasta los 65 años de los abonos que el erario público percibiría en caso de que el empleado se mantuviera en activo (IRPF y cotización a la Seguridad Social, tanto del empleado como del empleador) y el importe a ingresar en las arcas públicas con motivo de la prejubilación (IRPF y CESS), más la prestación neta por desempleo percibida por el desvinculado. En línea con lo antes señalado, no se tiene en cuenta el efecto de los gastos deducibles en el Impuesto sobre Sociedades.

El cuadro 3 recoge la comparación entre el despido objetivo y la prejubilación, en este caso con y

sin instrumentación mediante ERE, tanto desde el punto de vista del empleador y del empleado como del erario público.

Por su parte, en el gráfico 1 se representan las cuñas fiscales correspondientes a cada una de las medidas, ordenadas de mayor a menor. Por cuña fiscal se entiende la diferencia entre el coste total del empleador y la retribución neta obtenida por el empleado, expresada como porcentaje del referido coste total.

Por último, el gráfico 2 recoge la comparativa de las percepciones netas anuales que el empleado percibiría hasta los 65 años, tomando como punto de referencia la retribución neta anual como activo.

#### 4. Conclusiones

El trabajo realizado permite poner de relieve los siguientes aspectos:

1. Como primera impresión superficial, es fácilmente constatable que los despidos objetivos conllevan, tanto en coste para el empleador como en percepción para el empleado, importes claramente inferiores a los alcanzados en el caso de la prejubilación en los términos definidos (en el ejemplo de 55 años sin ERE, la prejubilación supone un coste superior en más del 900 por ciento al del despido objetivo, mientras que la percepción del empleado se incrementa en casi el 300 por ciento).

2. Al entrar a valorar los resultados obtenidos para los despidos objetivos, encontramos que, en los casos considerados, es indiferente la edad de la persona desvinculada, tanto con respecto al coste del empleador y del erario público como a la percepción neta del empleado.

3. Mucho más compleja se vuelve la situación al analizar las prejubilaciones:

- Por una parte, como era de esperar, tanto los costes totales como las percepciones acumuladas van disminuyendo a medida que aumenta la edad de la persona desvinculada.

- Debido al modo en que se ha definido la medida de la prejubilación, en términos de percepciones netas, la forma de instrumentación no afecta a la remuneración total neta del empleado asociada a cada edad.

- La utilización del ERE, para una percepción neta predeterminada, implica una disminución de la aportación necesaria por parte del empleador, asumiendo el erario público la diferencia íntegra. De este modo, al emplearse este instrumento, y para los ejemplos considerados, el coste del empleador disminuye entre un 19 por ciento (para la prejubilación a los 55 años) y un 45 por ciento (a los 62 años), permaneciendo inalterables las percepciones del empleado.

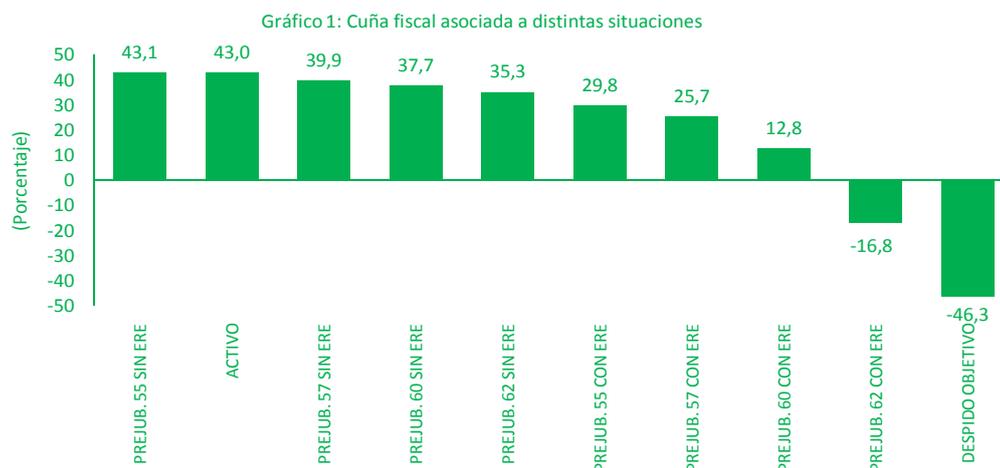
4. Si analizamos las cuñas fiscales correspondientes a las distintas medidas, advertimos, por una parte, que las brechas derivadas de las prejubilaciones para una misma edad son menores en caso de ERE, llegando incluso a ser negativa en el caso de los 62 años (ya que la prestación por desempleo cubriría dos de los tres años que restarían hasta que el empleado cumpliera la edad de 65 años).

Por otro lado, la cuña fiscal correspondiente al despido objetivo es prácticamente equivalente a la de la situación en activo pero en sentido negativo, de modo que, con los datos utilizados, el erario público soporta una parte de los costes en caso de despido casi en la misma cuantía en que los disminuye cuando el empleado está en activo, con la salvedad de que el despido se produce en un momento determinado del tiempo y la brecha fiscal de activo se repite anualmente a lo largo de toda la vida laboral del empleado.

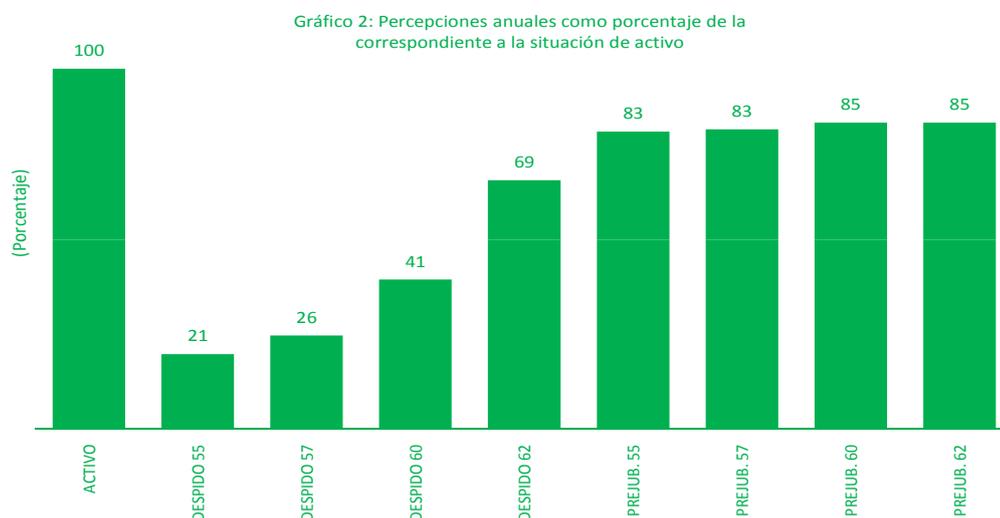
**Cuadro 3: Comparación de medidas de desvinculación**  
(Importes en euros)

Medidas		Coste/Percepción	Edad (años)			
			55	57	60	62
Despido objetivo		Coste empleador	50.000	50.000	50.000	50.000
		Percepción empleado	73.170	73.170	73.170	73.170
		Coste erario público	289.693	236.388	156.431	103.127
Prejubilaciones	Sin ERE	Coste empleador	512.554	390.764	241.083	139.155
		Percepción empleado	291.431	234.911	150.131	90.079
		Coste erario público	45.399	57.365	42.309	30.880
	Con ERE	Coste empleador	415.126	315.988	172.246	77.117
		Percepción empleado	291.431	234.911	150.131	90.079
		Coste erario público	142.828	132.141	111.146	92.918
	Incidencia del ERE en coste erario público			97.429	74.776	68.837

Fuente: Elaboración propia.



Fuente: Elaboración propia.



Fuente: Elaboración propia.

## Referencias bibliográficas

Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores.

Real Decreto-ley 10/2010, de 16 de junio, de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo.

Real Decreto Legislativo 1/1994, de 20 de junio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley General de la Seguridad Social.

Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio.

[www.seg-social.es](http://www.seg-social.es).



# ENSAYOS Y NOTAS

## *¿Es equitativo mantener una universidad pública (casi) gratuita en España?*

Agustín Molina Morales

## *La guerra de las divisas*

Gumersindo Ruiz Bravo de Mansilla

## *Medidas económicas para 2011: algo empieza a cambiar, pero muy lentamente*

Esperanza Nieto Lobo y Francisco Villalba Cabello

## *Colaboración público-privada*

José Luis Berrendero Bermúdez de Castro

## *Situación financiera actual de los Ayuntamientos españoles*

José García Correa

## *La función social de las Cajas de Ahorros en la España de las autonomías*

José M. Domínguez Martínez

## *Aproximación al concurso de acreedores*

Vicente Orti Gisbert

## *Novedades fiscales para 2011*

María José Castaño Martín y Julián Muñoz Ortega

## *Reseña de la Ley de Economía Sostenible*

José María López Jiménez

## *Cultura y Economía: una convergencia necesaria*

José M. Domínguez Martínez.



# ¿Es equitativo mantener una universidad pública (casi) gratuita en España?

Agustín Molina Morales

**Resumen:** La finalidad de este artículo es estimular la reflexión acerca de la subvención de los estudios universitarios por parte del sector público desde la perspectiva de la equidad. Partiendo de una descripción comparativa del sistema de financiación universitario español, se muestran los argumentos que justifican la provisión pública de educación superior, así como de la alternativa consistente en la financiación del coste de provisión por la cuantía estimada de la externalidad positiva que genera.

**Palabras clave:** educación superior, universidad, equidad.

**Códigos JEL:** I22, I24, H23.

## 1. Los hechos

El gasto público en educación universitaria alcanzó en 2007, en España, el 0,9 por ciento del PIB frente al 1,1 por ciento de la OCDE (OCDE, 2010). Nuestro modelo de financiación de la educación universitaria es el propio de algunos países europeos, particularmente los mediterráneos: el porcentaje de alumnos que recibe becas y préstamos públicos no es muy elevado, si bien las tasas de matrícula en la universidad son ciertamente moderadas en comparación con el resto de países. La financiación pública tiende a garantizar el carácter universal del acceso. En España, el 38 por ciento del alumnado se beneficia de algún tipo de beca o préstamo público y la tasa de matrícula se sitúa en 854 dólares, siendo las tasas en España comparativamente inferiores a la media de la OCDE. El gasto total por alumno alcanza los 8.728 dólares. El porcentaje de las ayudas en España no alcanza el 0,1 por ciento del PIB frente al 2,5 por ciento de media en la OCDE (Ministerio de Educación, 2010). El por-

centaje de población de 24 a 65 años con estudio superiores en España, para 2008, es del 29 por ciento frente al 28 por ciento de la OCDE, y para la cohorte de población entre 25 y 34 años, del 39 por ciento frente al 35 por ciento de la OCDE, lo que da una visión del gran avance que ha experimentado España en las décadas recientes.

Respecto a los resultados socioeconómicos de la educación, Calero (2006) presenta unas cifras muy ilustrativas: para las personas comprendidas entre los 30 y 34 años, en la categoría socioprofesional de profesionales han finalizado los estudios el 77,2 por ciento frente a menos del 10 por ciento en las categorías manuales, propietarios agrarios y trabajadores agrarios. En el primer quintil de la renta disponible terminaron los estudios el 6,9 por ciento frente al 44,2 por ciento del quinto quintil.

## 2. Por qué la intervención pública

Los hechos previamente expuestos muestran que las aportaciones de los beneficiarios de la educación superior sólo cubren una parte mínima del coste de la misma. De aquí que sea oportuno que la sociedad se pregunte si está realizando la mejor opción —sobre todo en términos de coste de oportunidad (¿a qué podría estar dedicando alternativamente esos recursos?)—, al mantener una participación pública tan elevada en la financiación del coste de cada puesto escolar universitario. Y realmente, como con cualquier gasto público, es de suma relevancia plantearse el porqué de tan elevada subvención. ¿Por qué se subvenciona la educación superior, en tan elevada proporción, y no, por ejemplo, el pan? La teoría de la Hacienda Pública responde que es porque se trata de un «bien preferente»: un bien privado cuyo con-



sumo el sector público subvenciona o provee gratuitamente por considerarlo esencial para el desarrollo de una vida digna. «Existe un amplio consenso en las sociedades desarrolladas acerca de que el sector público debe favorecer que los individuos adquieran educación» (Albi, González-Páramo y Zubiri, 2009, pág. 33), tanto por ser un valor en sí misma como porque se trata de internalizar efectos externos, y por su contribución a la reducción de la desigualdad económica, principalmente, como se ha señalado, por la estrecha relación entre nivel de estudios y nivel de ingresos.

### 3. Cui Prodest?

Cuando se plantea analizar quiénes son los beneficiarios del gasto, las opiniones sobre el grado de equidad del gasto público en enseñanza superior son, obviamente, diversas. Primero, por la gran dificultad de establecer un mínimo acuerdo social sobre lo que debe considerarse «justo». Y, en segundo lugar, porque un posible concepto de justicia asumible suele variar con el tiempo y las circunstancias en presencia, tanto para cada individuo como para el conjunto de la sociedad. Naturalmente, la identificación de los beneficiarios no tiene más problemas que para el gasto en cualquier otro bien privado, si bien la existencia de externalidades plantea el de conocer en qué medida el beneficio generado es apropiable por el individuo o su familia y en qué grado se dispersa en la sociedad.

En cualquier caso, la opinión mayoritaria acerca de la equidad del gasto público en enseñanza universitaria considera que se trata de un gasto regresivo al atribuirse en mayor medida a los individuos más ricos y que además son los que obtendrán mayores rentas en el futuro, en buena medida como consecuencia de esa educación recibida, aunque, en cualquier caso no debe olvidarse que a lo largo de su vida activa pagarán mayores impuestos. Como es natural, las opiniones poco favorables se acentúan en épocas de crisis económicas cuando las restricciones se imponen en todos los ámbitos de la actuación presupuestaria pública. Un planteamiento riguroso al respecto es el que ofrece Dolado (2010, pág. 16): «Frente a la extendida creencia de que el sistema público de educación es fuente de equidad e igualdad de oportunidades para nuestra sociedad, la financiación de dicho sistema ha dado lugar a una situación de preocupante regresión social (...). Cada estudiante universitario, con independencia de su nivel socioeconómico de procedencia y de su rendimiento académico, recibe una subvención anual de 7.100 € del contribuyente». Para este autor «los numerosos estudios que estiman el rendimien-

to salarial de un año adicional de educación universitaria lo sitúan en un rango del 7-10 por ciento anual (superior al rendimiento de la gran mayoría de activos financieros (...)). El mantenimiento de tasas idénticas para todo el alumnado introduce un claro elemento de regresión social».

Además de lo ya indicado, hay otras cuestiones importantes relacionadas que conviene, al menos, señalar: los beneficios derivados de la educación en cuanto generan un más relevante status social, la menor tasa de desempleo, la posibilidad de tener un trabajo más o menos acorde con el nivel educativo, si bien hay que tener en cuenta la creciente importancia de la sobrecualificación, mejores niveles de salud derivados de la mejor preparación, de condiciones y calidad de trabajo más favorables, etc.



Una cuestión que suele pasar desapercibida cuando se habla de equidad en la enseñanza universitaria es la del origen territorial de los estudiantes. Cuando había muy pocas universidades en España bastaba con mirar las tablas de porcentajes de personas con estudios universitarios para ver si la provincia de que se tratase tenía universidad o no. Los lugares que disponían de universidad tenían un porcentaje de población con tales estudios que normalmente triplicaban a los que carecían de ella. Naturalmente que el aumento del número de becas contribuye a minimizar este efecto, pero no se puede olvidar que siempre habrá bastantes estudiantes que quedan «en tierra de nadie» y solo si tienen cerca un centro superior pueden acceder a los estudios. No están tan lejos los tiempos en que en las provincias no agraciadas con universidad apenas había otra opción que estudiar para maestro o para perito mercantil. No debe olvidarse esto cuando se propone que se concentren las universidades.

---

#### 4. La alternativa

Desde luego, si quisiéramos evitar cualquier preocupación sobre la equidad, lo eficiente sería dejar actuar al mercado: que las universidades fuesen privadas y que el sector público se limitara a subvencionarlas por la cuantía en que se estimara la externalidad positiva. Sería la alternativa más clara al casi gratis total actual. Dada su imposibilidad, tenemos que reconducirnos al «second best», es decir: ya que no podemos alcanzar la solución más deseable, procuremos conseguir la menos mala. Y aquí, la mayoría de las opiniones se decantan por que, en vez de subvencionar a la universidad indiscriminadamente, se debe subvencionar a los estudiantes mediante gran número de becas y de elevada cuantía que permitan afrontar los costes reales de la enseñanza. Es la alternativa al «cheque escolar» de las enseñanzas primaria y secundaria.

Evidentemente, el número y la cuantía de las becas vuelve a traer a colación la cuestión de la equidad: ¿hay que tener mucho o poco en cuenta los resultados académicos para obtenerlas? ¿Se debe graduar su cuantía en función de la renta familiar? ¿Hay que tomar en consideración el lugar de residencia del estudiante?

La cuestión sigue, pues, abierta. Porque, entre otras cosas, tenemos que seguir pensando en los usos alternativos de los recursos. Y ése es un asunto vigente —y pendiente— desde que, en 1776, Adam Smith, el padre fundador, iniciara la ciencia económica.

#### Referencias bibliográficas

ALBI, E.; GONZÁLEZ-PÁRAMO, J.M. y ZUBIRI, I. (2009): *Economía Pública I*, Ariel. Barcelona.

CALERO, J. (2006): *La equidad en educación. Informe del sistema educativo español*, MEC, Madrid.

DOLADO, J.J. (2010): «Disfunciones en el sistema universitario español: diagnóstico y propuestas de reforma», en Daniel Peña (Ed.), *Propuestas para la Reforma de la Universidad Española*. Fundación Alternativas, Madrid.

MINISTERIO DE EDUCACIÓN (2010): *Datos y cifras del sistema universitario español, Curso 2010-11*. Madrid.

OCDE (2010): *Panorama de la educación, Indicadores de la OCDE 2010*. Ministerio de Educación. Madrid.



---

## *La guerra de las divisas*

*Gumersindo Ruiz Bravo de Mansilla*

**Resumen:** El propósito de este artículo es llamar la atención sobre las estrategias de intervención sobre el tipo de cambio adoptadas por determinados países a efectos de obtener ventajas competitivas, así como de los desequilibrios comerciales y de flujos de capital generados a escala mundial.

**Palabras clave:** divisas, estrategias de devaluación, Brasil, Chile, China, Unión Europea.

**Códigos JEL:** F31, F55, F10.

Para ilustrar la importancia del tipo de cambio recordemos qué ocurría en España hace unas décadas con la peseta. Cuando se devaluaba, algo frecuente, cobraban más valor las remesas de emigrantes, se recuperaba el turismo europeo, así como el alquiler y venta de terrenos y viviendas a extranjeros, y había un impulso para nuestras modestas exportaciones, agrarias e industriales. Pero, por otra parte, la divisa depreciada dificultaba los viajes al extranjero y la compra de productos.

En los últimos tiempos, con el euro, tenemos la ventaja de poder compensar algo el encarecimiento del precio del petróleo, que se paga en dólares con un euro fuerte, pero las empresas exportadoras y el turismo, que dependen de países de fuera del área del euro, echan en falta una moneda algo más débil que permita alguna ventaja frente a otros competidores.

La crisis pone de relieve que, aun con crecimiento económico, no se genera empleo suficiente; los países tratan de vender lo más posible en los mercados internacionales, y una moneda depreciada (o, por lo menos, que no se aprecie demasiado frente al dólar y a las demás) hace que los productos y servicios sean más baratos. China sigue manteniendo un control directo, fijando el tipo de cambio respecto al dólar para evitar que su divisa se aprecie, Japón ha devaluado, Brasil no está conforme con que su divisa se aprecie frente al dólar e interviene controlando los flujos de capital, y algunos países de Europa sienten que la fortaleza del euro no les ayuda a vender más y generar empleo. Alemania es una excepción, pues tanto con el euro caro o barato sus exportaciones de elevado contenido tecnológico encuentran siempre mercados.

Otros países (Chile, Indonesia, Corea del Sur, Tailandia), se han unido a esta guerra. Por poner sólo algunos datos como referencia, en 2010 el yen japonés se ha apreciado un 13 por ciento, el bath de Tailandia un 10 por ciento, el real brasileño un 5 por ciento, y el peso mejicano un 6 por ciento; todos ellos respecto al dólar. La generalización del fenómeno, y tratarse de una tendencia y no una subida coyuntural, hace que haya tenido una amplia repercusión en los medios de comunicación.

Chile ha anunciado recientemente que emplearía 12.000 millones de dólares este año comprando dólares y vendiendo pesos para evitar que éste se aprecie: «Apoyamos —dijo el ministro de Hacienda— a los productores nacionales, nuestros exportadores agrarios e industriales, que dependen del tipo de cambio». Y eso que Chile es un país de los más abiertos al libre mercado y la competencia.

Las preocupaciones por las entradas de capital, que aprecian los tipos de cambio, no afectan a los países emergentes de Europa, porque estos flujos de capital no tienen en ellos la intensidad de Asia y Latinoamérica. Su crecimiento económico tampoco es tan fuerte, y los Bancos pueden sufrir el impacto de la crisis financiera. De todas formas, las circunstancias son muy diferentes, pues algunos se mueven en el área del euro en cuanto a exportaciones e importaciones (Polonia, República Checa), otros son exportadores de gas y petróleo como Rusia. Turquía, como caso más representativo, tiene un fuerte déficit comercial, por lo que sería el más interesado en que no se le apreciara la divisa.

Una guerra de devaluaciones unilaterales, esto es, un país fijando su tipo de cambio, vinculándolo a una moneda fuerte (generalmente el dólar), no es

---

el escenario más probable, ya que va en contra de la corriente internacional hacia mercados de libre competencia. Pero sí hay formas indirectas de intervenir en el tipo de cambio; por eso hemos llamado a la situación actual «guerra fría de las divisas».

Una forma que utilizan los países exportadores para evitar que su moneda se aprecie son los controles de capital, evitando que entren flujos de dinero en el país que contribuirían a apreciar la divisa local. Hay que tener en cuenta que todo lo que contribuye a que se demande una divisa, una entrada de capital foráneo, por ejemplo en dólares, supone una demanda de la divisa local, el real brasileño, por ejemplo, al convertir los dólares en reales para la inversión interna.

Brasil toma medidas de control de capital desde 2010, en la misma línea que recientemente lo han hecho Chile y otros países. La alarma se produjo debido a la importancia mundial de la economía brasileña y al efecto que esto tiene —como así ha sido— sobre otros países.

El Fondo Monetario Internacional ha ofrecido recientemente encargarse del seguimiento de los flujos de capital desde una perspectiva global, con la idea de señalar formalmente qué flujos tienen un fundamento comercial y cuáles son especulativos. Se recomienda que las medidas de control de capitales, que pueden ser en ocasiones necesarias, se complementen con reducción del gasto público y medidas para contener la inflación, mejorando así las expectativas de que los tipos de interés puedan mantenerse relativamente bajos, y con ello la estabilidad de los tipos de cambio. Lo que busca es que no haya variables económicas que con su inestabilidad pudieran justificar apreciaciones y depreciaciones. Por eso se insiste también en la importancia de comunicar claramente a los mercados qué se pretende hacer con los controles de capital y cuánto tiempo se van a mantener.

Hay que aceptar que el proteccionismo ha sido siempre, de una forma u otra, una constante en las relaciones entre países. De manera directa se manifiesta en controles comerciales y fijando el tipo de cambio; indirectamente, por los medios a los que nos hemos referido del control de capitales, a los que habría que añadir el tipo de interés y la cantidad de dinero en circulación. Tipos bajos y dólares abundantes es la fórmula con que Estados Unidos intenta mantener el dólar a la baja.

La guerra de divisas tiene, como casi todo conflicto, una justificación o explicación en un

desequilibrio grave. En este caso es la fortísima concentración de las exportaciones, de manera que un tercio de los países del mundo tiene superávit en su balanza comercial, otro tercio tiene déficit, y sólo un tercio guarda un equilibrio entre lo que compra y lo que vende. Esto se refleja en el aumento de las reservas de divisas (como contrapartida de los excedentes comerciales y de entradas de capital). Entre principios de 2009 y finales de 2010, el periodo más álgido de la crisis, cuando repercutió en la producción la crisis financiera de septiembre de 2008, las reservas mundiales se incrementaron en más de 2.000 millones de millones de dólares, lo que indica que los desequilibrios exportadores aumentaron con la crisis.

El mayor exponente de este conflicto es el enorme volumen de las reservas de divisas en China, como contrapartida de sus exportaciones y atracción de inversiones, que se eleva a 2.850 miles de millones de dólares, después de que en el último cuatrimestre de 2010 subieran 200 mil millones. El tipo de cambio del yuan debería haberse apreciado, pero China lo mantiene intervenido sin permitir que se aprecie más que ligeramente con respecto al dólar. Por eso a China se le acusa de mantener artificialmente baja su divisa como forma de subvencionar las exportaciones. En cualquier caso, esta enorme masa de reservas, más que un botín de una peculiar guerra de divisas, es un problema, pues el estado, para retirar la divisa de su economía, emite deuda por la que paga un interés; ese interés es inferior al que percibe de la colocación de esa divisa en deuda norteamericana, y puede encontrarse sin una rentabilidad neta. Mantiene, pues, esta situación como una forma de subvención a la exportación.

La guerra de las divisas, con sus estrategias directas e indirectas de control del tipo de cambio, controles de capitales, tipos de interés y expansión monetaria, puede añadir más incertidumbre al panorama actual, dificultando la salida de la crisis en algunos países y agravando el desequilibrio exportador. Este es un tema que, como ha dicho Sir Howard Davies, está polarizado entre análisis muy técnicos de los expertos y declaraciones emocionales por parte de los políticos y del público. Se trataría de tender un puente entre las exigencias técnicas y las preocupaciones políticas por la exportación y el empleo.

En el gráfico 1 se recoge la evolución del dólar respecto al euro a lo largo de una década. Salvo un periodo inicial, entre 2001 y 2002 en que se deprecia el euro, hay una clara tendencia a que el valor de éste vaya al alza. Aún hoy, con los vaivenes del tipo durante la crisis, el cambio se sitúa alrededor de 1,30

dólares por euro, un 30 por ciento más que la paridad a la que se aspiraba cuando nació el euro.

En el gráfico 2 se ve la relación del real brasileño respecto al dólar. La relación se hace al contrario (reales por dólares), pero la evolución sigue un mismo camino: el dólar se deprecia después de una fuerte subida entre 2001 y 2003, y, salvo episodios concretos, baja a niveles inferiores a los que siempre ha estado respecto al real.

En el caso de la Unión Europea, la corriente económica dominante no ha visto mal la apreciación del euro ya que ha permitido comprar más barato (sobre todo gas y petróleo), y aunque se hayan podido resentir algo las exportaciones, ha prevalecido la ayuda que el euro fuerte supone contra la inflación. En el caso de Brasil, la opinión es claramente contra la apreciación del real y las dificultades que ello le ocasiona para exportar y generar empleo.

Gráfico 1: Tipo de cambio dólar / euro

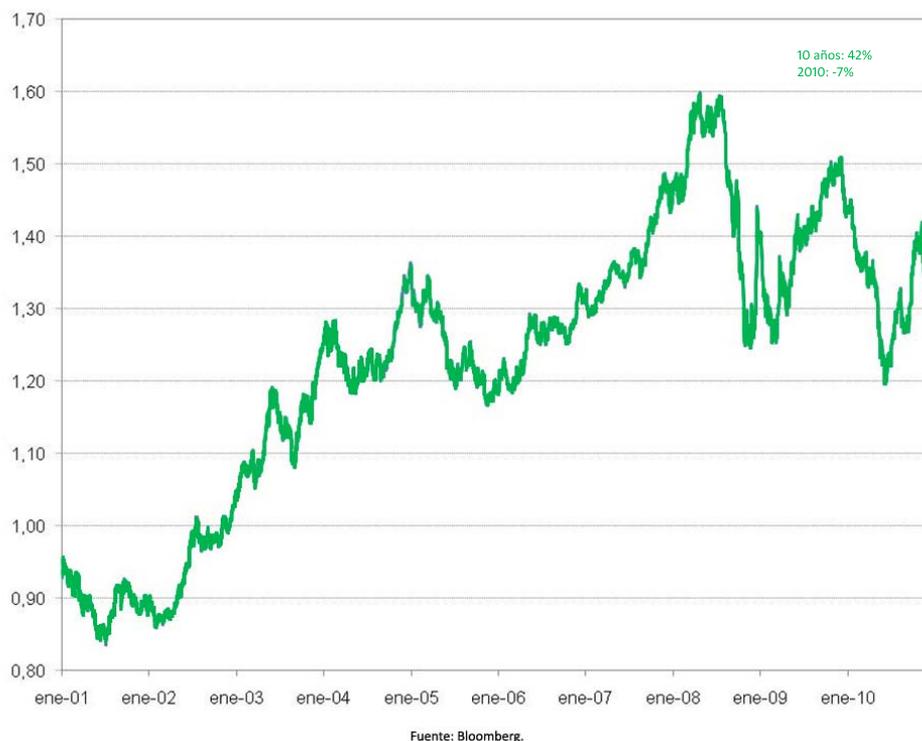
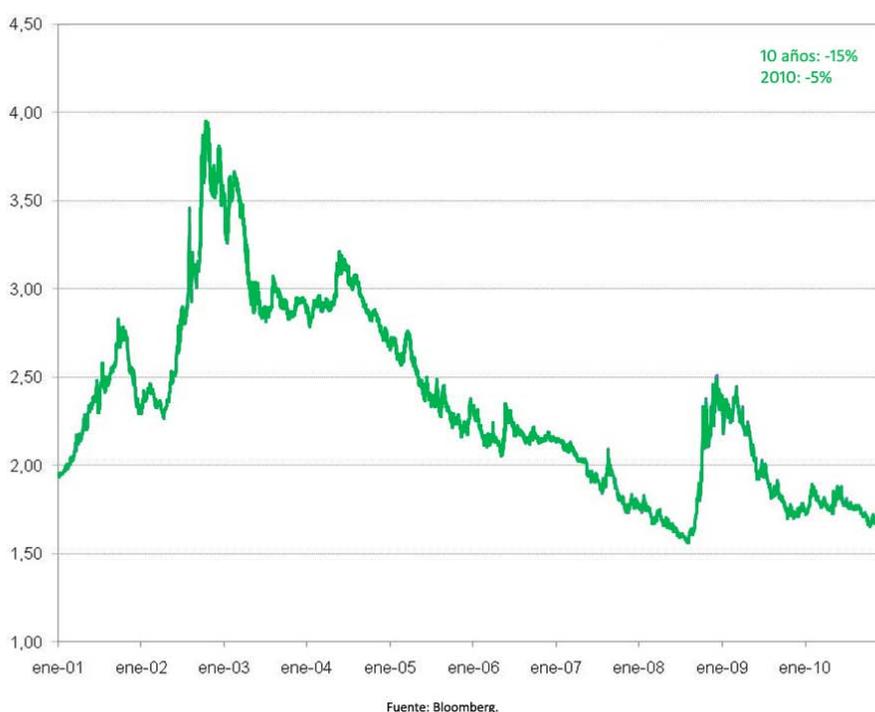


Gráfico 2: Tipo de cambio real brasileño / dólar





# Medidas económicas para 2011: algo empieza a cambiar, pero muy lentamente

Esperanza Nieto Lobo y Francisco Villalba Cabello

**Resumen:** Este artículo hace un repaso de las distintas actuaciones de política económica emprendidas por el Gobierno español desde el inicio de la crisis, dedicando una especial atención a las actuaciones emprendidas en el inicio de 2011.

**Palabras clave:** crisis económica, España, política económica 2011.

**Código JEL:** E20, E60, H60, O11.

La economía española ha sufrido un profundo cambio de rumbo desde que comenzara esta crisis, allá por 2008. Bien es cierto que los desequilibrios se fueron acumulando en años anteriores, con un excesivo avance de la demanda nacional –basada en el consumo y en la inversión residencial, financiados con laxitud– respecto a la renta y la capacidad productiva, con el consiguiente agujero exterior. Este desajuste, junto con otros problemas estructurales, relacionados con la rigidez en muchos mercados (que precisamente explicaban esta debilidad de la oferta productiva y de competitividad), requerían una corrección y posiblemente ésta habría tenido lugar pausadamente, pues ya en 2007 se empezaban a observar signos de ralentización de la actividad, que anticipaban que la economía iba a entrar en una etapa marcada por un ritmo de expansión más moderado, lo que se vino en denominar «aterrizaje suave». Pero, sin duda, el estallido de la crisis financiera internacional aceleró este proceso y metió a la economía española en una

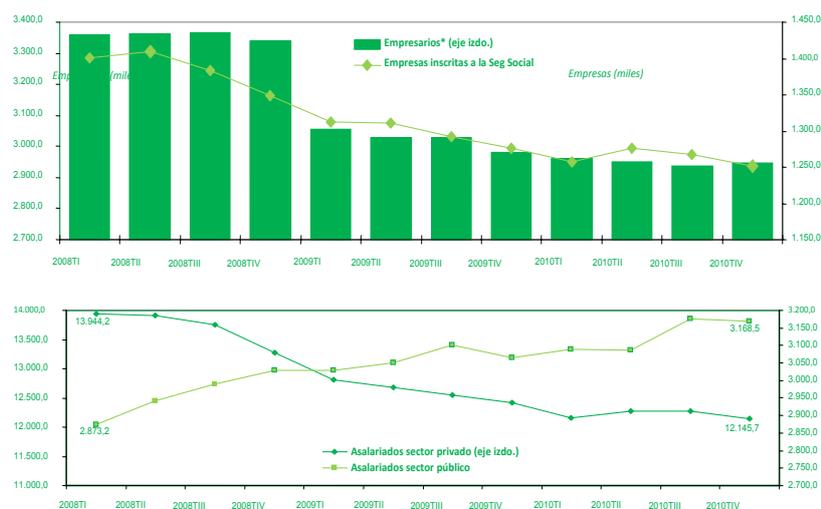
recesión intensa, tal y como prueba el descenso de la producción agregada desde entonces, cercana al 5 por ciento, y el incremento del número de desempleados hasta los 4,7 millones. Dicho de otro modo, es como si el nivel de renta hubiera retrocedido al de la segunda mitad de 2006, generándose en este periodo casi 3 millones de parados. Este sería el balance de los efectos más inmediatos, o más evidentes, causados por la crisis. Pero hay más. En efecto, junto a estas grandes cifras que resumen la magnitud de esta crisis, existen otras que confirman el daño profundo, de «mayor calado» que este periodo de contracción está suponiendo para los fundamentos de la economía española. Por un lado, el retraimiento de la inversión (de la formación bruta de capital en todos los sectores, no solo en construcción) y la fortísima destrucción de empleo y empresas, han debilitado muy significativamente el crecimiento potencial de nuestra economía, es decir, la capacidad de aumentar nuestra producción y riqueza en los próximos años. Adicionalmente, la

Gráfico 1: Efectos de la crisis: el aumento del desempleo y el descenso de la producción



Fuente: Ministerio de Trabajo e Inmigración e INE.

Gráfico 2: Efectos de la crisis: la desaparición de empresas y empresarios frente al empuje del empleo público



Fuente: INE.

retroalimentación de los problemas en los mercados financieros internacionales, con el abultado peso del crédito al sector inmobiliario en los balances de las entidades españolas, así como el elevado volumen de endeudamiento privado (hogares y empresas) que también repercute sobre Bancos y Cajas, sin olvidar el rápido deterioro de las cuentas públicas, han acabado por generar un marco de desconfianza, muy perjudicial, acerca de las posibilidades de nuestra economía para crecer y atender al vencimiento las deudas contraídas.

Este diagnóstico nos sirve para contextualizar las medidas económicas puestas en marcha desde que se identificó el decaimiento de la actividad, en 2008, que nos ayudarán también a comprender mejor y evaluar la conveniencia o idoneidad de las políticas previstas y realizadas en este año, 2011. En este sentido, durante 2008 y 2009 la política fiscal mantuvo una orientación claramente expansiva, tanto a través de los Presupuestos Generales del Estado (PGE) para dichos años como a través de un conjunto de medidas de corte keynesiano, claramente encaminadas a amortiguar la caída del PIB por el lado de la demanda. En este sentido, destacan, por el lado del gasto, la puesta en funcionamiento del Fondo Estatal de Inversión Local y del Fondo Especial del Estado para la Dinamización de la Economía y el Empleo, además del incremento en las prestaciones por desempleo y otras ayudas (como la compra de automóviles). Al mismo tiempo, por el lado de la disminución de ingresos, cabe recordar la aprobación de un sistema de devoluciones mensuales en el IVA, con el objetivo de mejorar la liquidez de las empresas, la deducción de 400 € anuales por rendimientos del trabajo y otras bonificaciones a las empresas.

Obviamente, el descenso en los ingresos fiscales, junto con el aumento del gasto público, tanto por las medidas adoptadas, como por el perfil tendencial creciente que ya venía mostrando el conjunto de las Administraciones Públicas, más la carga de los intereses del saldo de deuda pública, hicieron que el déficit en 2009 alcanzara el 11,2 por ciento del PIB. Una proporción muy preocupante por su cuantía, su falta de precedentes y, en especial, por la rapidez de su evolución, ya que el deterioro respecto al superávit correspondiente a 2007 era de 13 puntos del PIB. La combinación de este agujero en las cuentas públicas, junto con la incómoda posición del sector privado y las malas perspectivas de crecimiento en el corto medio plazo (sin considerar el impacto adicional que podría suponer una subida de los tipos de interés) fueron encendiendo alarmas progresivamente.

El manifiesto incumplimiento del Pacto de Estabilidad y Crecimiento requirió una actualización del Programa de Estabilidad, en la que a principios de 2010 el Gobierno de España se comprometía a que en el horizonte de 2013 el déficit conjunto de las Administraciones Públicas (AA.PP.) no superaría el 3 por ciento y ya se incorporaba un recorte del gasto: congelaba la oferta de empleo público, subía los tipos impositivos del IVA, etc. Más tarde, la crisis de Grecia y su contagio a los mercados de deuda de otros países (periféricos) pusieron en peligro la estabilidad de la propia UEM, propiciando una nueva crisis «soberana». Ante ello, el ejecutivo español se vio obligado a acelerar el programa de reformas, en el que además de reforzar su Plan de Austeridad para el periodo 2011-2013 y de acordar la sostenibilidad de las finanzas públicas con CC.AA.

y CC.LL., se decidió un recorte en los sueldos de los empleados de las AA.PP. (5 por ciento, en 2010) y su congelación en 2011, la reducción entre 2010 y 2011 en la inversión pública estatal (aproximadamente 6 mil millones de euros), la suspensión en 2011 de la revalorización de las pensiones y la eliminación de la prestación por nacimiento a partir de 2011, entre otras medidas. Además, se aprobó una primera y tímida reforma del mercado laboral, mediante la que se pretendía restringir la frecuencia de los contratos temporales, a favor de los indefinidos, para los que se mejoraba las bonificaciones.

Y acorde con esta trayectoria reciente hemos empezado 2011, año en el que la política económica del Gobierno se articula sobre dos principios básicos: austeridad y reformas. Estas son las premisas señaladas en la introducción de los PGE para 2011, ya que éstas constituyen dos elementos imprescindibles para retomar el camino de la consolidación fiscal (austeridad), generar confianza dentro y fuera de las fronteras nacionales, despejando los canales de financiación de los agentes —que siguen sin funcionar bien— y sentar las bases de un crecimiento sano y sólido de la producción y el empleo, a través de la mejora de la competitividad agregada de nuestra economía en los próximos años. De alguna manera, podría decirse que «el plan» es realizar reformas —sin titubeos, con concreción y estableciendo prioridades—, sujeto a la restricción de que el déficit alcance un máximo del 6 por ciento del PIB en este año.

Precisamente, esta exigencia significa un cambio de orientación de la política fiscal, respecto a los últimos años en los que el objetivo era combatir los efectos recesivos de la crisis e impulsar la demanda agregada de la economía. Ahora, por el contrario, el objetivo prioritario de la política presupuestaria es reducir el déficit y la contención de la deuda pública en niveles sostenibles. Para ello, desde la perspectiva de los ingresos se ha incrementado el tipo del IRPF en las rentas más altas y se ha eliminado la deducción por adquisición de vivienda (para rentas superiores a los 24 mil euros), además se espera que aumente la recaudación por sociedades, IVA e Impuestos Especiales. Mientras, la plena entrada en vigor del nuevo sistema de financiación de las CC.AA. de régimen común y ciudades autónomas

supondrá una reducción de los ingresos impositivos del Estado Central, por el mayor porcentaje de cesión de impuestos a estas entidades territoriales. En cualquier caso, de acuerdo con las reglas acordadas por el Consejo de Política Fiscal y Financiera, las CC.AA. deberán ajustarse a la senda de reducción del déficit, de forma que durante 2011 sólo se podrán autorizar operaciones de endeudamiento por un importe máximo del 1,3 por ciento del PIB de cada región, exigiéndose mayores niveles de transparencia informativa.

Desde la perspectiva del gasto, los PGE para 2011 contemplan un descenso significativo en los recursos disponibles para las principales partidas, siendo especialmente relevante por su disminución, en términos relativos, las de infraestructuras (-38,3 por ciento), actuaciones de carácter general (-26 por ciento), política exterior (-22,6 por ciento), acceso a la vivienda (-18,7 por ciento) y sanidad, educación y cultura, con reducciones en torno al 8 por ciento. Curiosamente, los dos incrementos destacados en las políticas de gasto para 2011 corresponden a pensiones, gestión y administración de la Seguridad Social, y a la carga financiera de la deuda pública, que aumentará un 18,1 por ciento respecto a 2010, hasta los 27.400 millones de euros, lo que representa el 2,5 por ciento del PIB. De acuerdo con el déficit previsto en 2011 (44.036 millones de euros) y las refinanciaciones de vencimientos de deuda en este año, se estima que las emisiones del Tesoro Público rondarán los 192.000 millones de euros.

Al rigor y la sobriedad de la política fiscal viene a sumarse el saneamiento del sector financiero, como actuación destacada del Ejecutivo, con el que pretende aclarar la solvencia de nuestro sistema y acelerar el proceso final de reestructuración de las entidades, que habría comenzado el pasado año dentro del marco creado por el Real Decreto-ley 11/2010. En este sentido, el Plan de Reforzamiento del Sector Financiero (Real Decreto-ley 2/2011, de 18 de febrero) contempla básicamente el reforzamiento del capital de las entidades (mínimo de capital principal del 8-10 por ciento en función de cada entidad) y la adaptación del FROB como instrumento público para facilitar la nueva capitalización exigida, estableciéndose un calendario y estrategia (salida a bolsa u otra captación de recursos). Estos

**Cuadro 1: Evolución prevista por las Cuentas Públicas según el Programa de Estabilidad 2009-2013 (En % del PIB)**

	2006	2007	2008	2009	2010 (e)*	2011 (p)*	2012 (p)*	2013 (p)*
Deuda pública	39,6	36,2	39,7	55,2	65,9	71,9	74,3	74,1
Déficit público	2,0	1,9	-4,1	-11,1	-9,3	-6,0	-4,4	-3,0

\*(estimación y previsiones)

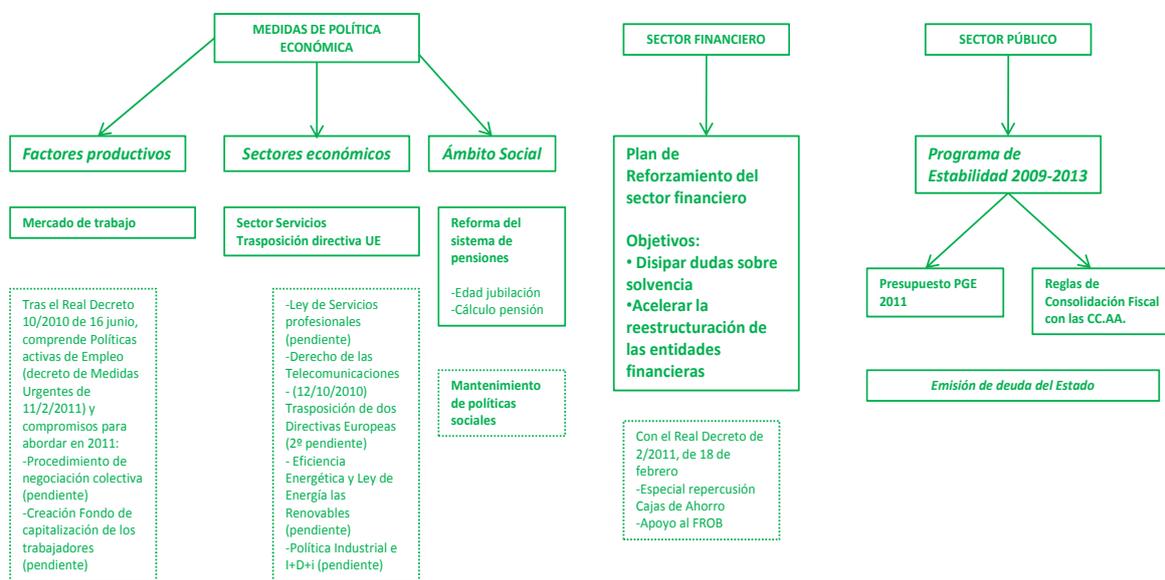
Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda.

requerimientos se tendrán que alcanzar antes del 30 de septiembre de este año, aunque el plazo se podría prorrogar —con carácter excepcional— hasta el primer trimestre de 2012.

Por último, pero no menos trascendente, debemos mencionar las medidas económicas que tienen un carácter más estructural y que deberían ir encaminadas a mejorar el potencial de crecimiento, actuando sobre el factor productivo trabajo y sobre los principales sectores económicos: el sector servicios —tras la transposición de la Directiva de la UE—, y profundizando en la liberación del mercado energético y en los servicios profesionales (ley que se publicará en los próximos meses) y sobre las telecomunicaciones. Centrándonos en el mercado de trabajo, tras las modestas medidas tomadas en verano de 2010, a principios de año se ha dado un paso más en el lento proceso de cambios necesarios en las instituciones laborales con el Acuerdo Social y Económico para el Crecimiento, el Empleo y la Garantía de las Pensiones. El principal contenido del Acuerdo se refiere a la prolongación de la edad de jubilación y a los criterios para el cálculo de las pensiones. Asimismo, el Acuerdo supone un acercamiento de posiciones entre los interlocutores (Gobierno, Sindicatos y Patronal) para consensuar asuntos pendientes: el desarrollo del Estatuto del Empleado Público, la revisión de la política industrial y energética, contemplando la creación de observatorios, grupos de trabajo y foros, la reforma del ICEX para fomentar la apertura al exterior de la empresa, y la innovación, con la futura creación de un fondo de capital riesgo que financie proyectos de I+D+i.

Mientras, sobre el mercado de trabajo, propiamente dicho, tras el Plan de Choque de febrero, se establecen nuevas bonificaciones para la contratación a tiempo parcial, así como nuevos programas de recualificación y acciones para orientar y formar a los desempleados. Quedan pendientes —pero con el compromiso de abordarlos este año—, dos asuntos fundamentales: la regulación del Fondo de Capitalización de Indemnización para los trabajadores (modelo austriaco) y la reforma de la negociación colectiva, que debería ir dirigida a establecer un marco mucho más flexible que permita la reorganización del trabajo en el seno de cada empresas y menos convenios sectoriales. Habrá que esperar a que se concreten los cambios en estos aspectos básicos, porque los realizados hasta ahora resultan insuficientes.

Esquema 1. Principales actuaciones públicas en materia económica en 2011



Fuente: Elaboración propia.

---

# Colaboración público-privada

José Luis Berrendero Bermúdez de Castro

**Resumen:** En el presente artículo se ofrece una visión global del sistema de colaboración público-privada, destacando el papel desempeñado por los agentes intervinientes, la normativa por la que se regula en España, así como las ventajas derivadas de su empleo en un contexto de contracción del gasto público.

**Palabras clave:** colaboración público-privada, inversión, financiación.

**Códigos JEL:** H44, H54.

## 1. Introducción

¿Qué es mejor, una ejecución de infraestructura, una prestación de servicio con titularidad pública que consuma unos altos costes y no se preste con la calidad de servicio adecuada, o una adjudicación a un consorcio donde se haga la misma prestación a costes y calidad adecuados? ¿Es la misión del Estado asegurar las infraestructuras y los servicios o le compete ejecutarlas?

¿Si yo, ciudadano usuario de una infraestructura o de un servicio lo recibo con calidad y costes adecuados y, además, con un modelo que permite transferir el pago en el tiempo y no consume el presupuesto de mis instituciones, permitiendo abordar más proyectos, al mismo tiempo, me debo considerar razonablemente contento con los que procuran esta actuación?

Al margen del posicionamiento que se puede adoptar con respecto de los interrogantes planteados, a nadie se le escapa que el contexto económico actual, caracterizado por una contención del gasto de las administraciones públicas (AA.PP.), precisa del desarrollo de nuevas fórmulas para el sostenimiento de los servicios públicos y la ejecución de nuevos programas de infraestructuras en las que se de cabida al sector privado.

## 2. Concepto

La colaboración público-privada (CPP) designa una forma de cooperación entre las autoridades públicas y los agentes económicos. Esta cooperación tiene por objeto, en particular, financiar, construir, renovar o explotar una infraestructura o el suministro de un servicio.

La CPP se caracteriza por:

- La duración de la relación entre los socios.
- El modo de financiación en los proyectos.
- El papel de los socios en la definición, concepción, realización, aplicación y financiación.
- La distribución de los riesgos.

La CPP es un paso más allá de la licitación pública tradicional, y se distingue porque los agentes económicos reciben su remuneración al menos en parte por la explotación de la infraestructura o la prestación del servicio.

En este contexto, podemos decir que se inicia la generación de un proyecto CPP cuando el sector público sabe lo que quiere y cómo lo quiere; entonces llama a la licitación pública y, como consecuencia de ella, se produce la intervención de los agentes económicos y de los financiadores.

Las ventajas básicas de la colaboración público-privada son las siguientes:

- Hace que los proyectos estén más a nuestro alcance.
- Maximiza el uso de las capacidades del sector privado.
- Transfiere al sector privado el riesgo de costes durante la duración del contrato.
- Asigna los riesgos a aquella parte que mejor puede gestionarlos o absorberlos.
- Ofrece seguridad presupuestaria.
- Fuerza al sector público a centrarse en resultados y beneficios.

— Asegura la calidad de servicio durante el periodo CPP.

— Permite que el sector público solo pague cuando el servicio esté terminado o entregado.

— Permite la inyección de capital del sector privado.

— Puede hacer que las transacciones no queden reflejadas en su totalidad en la contabilidad pública.

— Adecuación de los modelos de financiación a los proyectos concretos.

— Necesidad de transparencia respecto del socio y el financiador privado.

Por supuesto, los retos y riesgos de las operaciones de colaboración público-privada son:

— Necesidad de experiencia en el sector privado y de capacidades y habilidades adecuadas en el sector público.

— La CPP no logra una transferencia de riesgos completa.

— La CPP implica perder parte del control de gestión por el sector público.

— Los contratos de CPP pueden ser largos y costosos.

— El sector privado puede acusar sus costes de financiación elevados.

— Las fórmulas de CPP son relativamente inflexibles en el largo plazo.

— La existencia de ciertos riesgos «jurídicos».

— La incursión en costes elevados por eludir la consolidación contable y presupuestaria.

### 3. Contexto

Se puede afirmar que el contexto en que se desarrolla la CPP es el siguiente: «Modelos de contratación pública, en un escenario de necesidad de inversión y necesidad de mantener la competitividad». Bajo este marco conceptual, sus principales características son:

— Necesidad de infraestructuras cifrada para el periodo 2010-2020.

— Ciclo económico caracterizado por la debilidad presupuestaria para abordar inversiones.

— Descenso de la aplicación de fondos estructurales a partir de 2013.

— Necesidad de sostenibilidad/sustentabilidad de nuestro modelo de desarrollo.

— Necesidad de ajuste en los presupuestos públicos, estando obligadas las instituciones a encontrar fórmulas que no repercutan en el descenso de las partidas de inversión.

Atendiendo, por tanto, a lo anterior, se puede añadir que:

— Un uso eficiente de los proyectos de CPP para poder hacer las inversiones necesarias en las infraestructuras puede ayudar a disminuir la presión en las finanzas públicas y en el déficit, además de contribuir a un crecimiento económico más estable y a una mayor transparencia en el gasto público; todo ello maximizando el aprovechamiento del dinero público: se puede construir más y gestionar más con los mismos recursos públicos (Kazastay, 2006).

— La inversión sostenida en infraestructuras es vital si Europa quiere mantener su competitividad teniendo en cuenta el rápido crecimiento de las economías emergentes (Hon Alistair Darling, 2007).

### 4. ¿Quiénes son los «agentes» y los «protagonistas»?

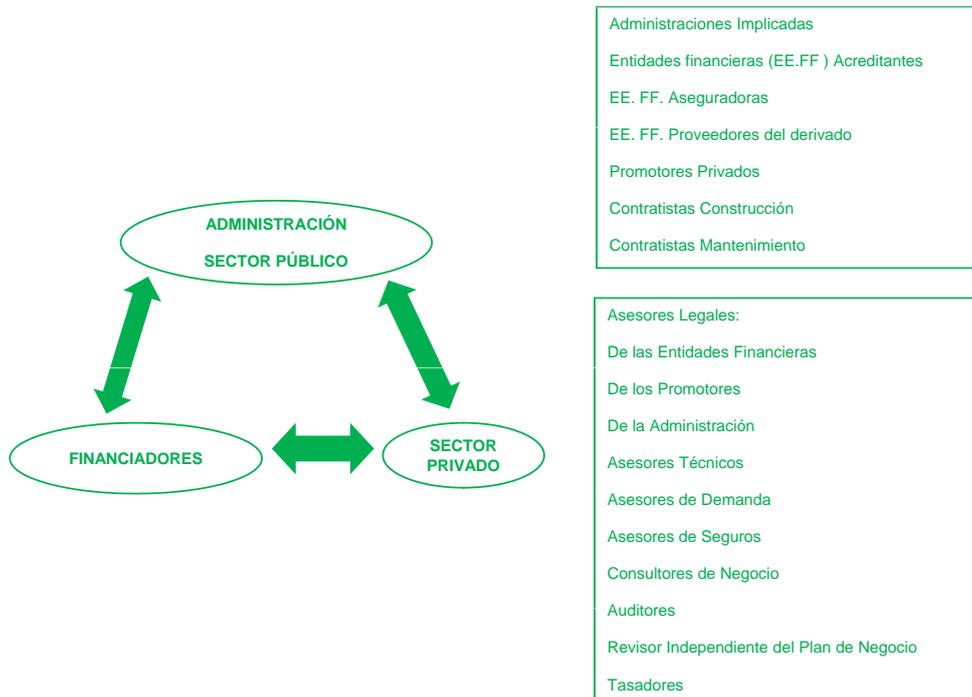
En el esquema 1 se describen los principales agentes intervinientes en el desarrollo de los proyectos de CPP, mientras que en los esquemas 2 y 3, se muestra la función de los mismos según el modelo que se adopte.

### 5. Filosofía y legislación de la CPP

El fenómeno de la CCP solo puede entenderse en un momento en el que se imponga una visión multilateral del gobierno de los ciudadanos, en el que el Estado comparte protagonismo con otros actores (privados y financiadores) en la satisfacción de los intereses generales.

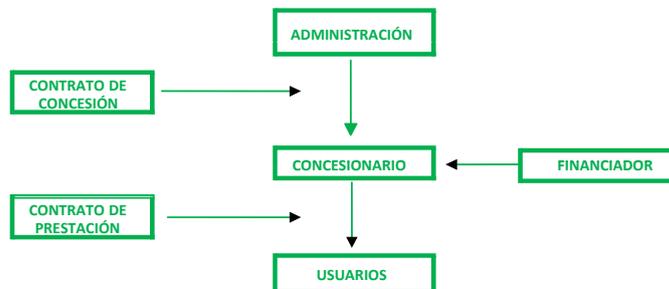
Frente a concepciones simplistas y reduccionistas que entienden la CPP como un simple mecanismo financiador o elusivo de las obligaciones de la disciplina presupuestaria, otros compartimos una visión más estratégica de perseguir la eficiencia en la gestión de los intereses públicos e intentar aunar en los modelos de gestión a la mayor cantidad de agentes económicos participando cada uno de ellos con el desarrollo de lo mejor de sus capacidades y habilidades.

Esquema 1: Principales agentes en el desarrollo de proyectos de CPP



Fuente: Elaboración propia.

Esquema 2: Intervención de agentes en un modelo concesional



Fuente: Elaboración propia.

Esquema 3: Intervención de agentes en un modelo de creación de sociedad pública



Fuente: Elaboración propia.

En concreto, los modelos de CPP coordinan e integran la necesaria seguridad jurídica y la transparencia de los intereses del sector público, la capacidad de gestión y eficacia de los agentes privados y la capacidad de control y eficiencia económica que aportan las entidades financieras.

Para mayor entendimiento en el esquema 4 se muestran los diferentes modelos de gestión de infraestructuras y servicios, los cuales deben armonizar las convicciones de los agentes públicos con las limitaciones que imponen los sistemas económicos. Como se menciona anteriormente, solo un Estado que es capaz de compartir con agentes privados la satisfacción de las necesidades ciudadanas es capaz de acoger la filosofía en la cual se pueden desarrollar las políticas de CPP.

Las principales normas que afectan al desarrollo de proyectos CPP son las siguientes:

- El Libro Verde sobre la Colaboración-Público Privada y el Derecho Comunitario en materia de contratación pública y concesiones (abril 2004).
- Directiva 2004/18/CE, de 31 de marzo, sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos de obras, suministros y servicios.
- Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público (y modificaciones de la Ley de Economía Sostenible).
- Ley de Captación de Financiación en los Mercados por los Concesionarios de Obras Públicas. Actualmente en trámites parlamentarios.

## 6. Epílogo

En el contexto actual es necesario caminar y encontrar fórmulas para el desarrollo de infraestructuras. En este contexto, las fórmulas de CPP se anticipan como las más adecuadas para cumplir estos objetivos. Cabría decir, como resumen, que en época de grandes males es necesario adoptar grandes remedios, y la grave situación económica que atravesamos exige dar importantes pasos. Entendemos, por último, que es necesario, sin desnaturalizar la esencia del interés público, flexibilizar jurídica y económicamente el sistema de contratación pública, de manera que los operadores económicos participen desde el principio en el diseño de los proyectos y se responsabilicen de la gestación y buen fin de los mismos.

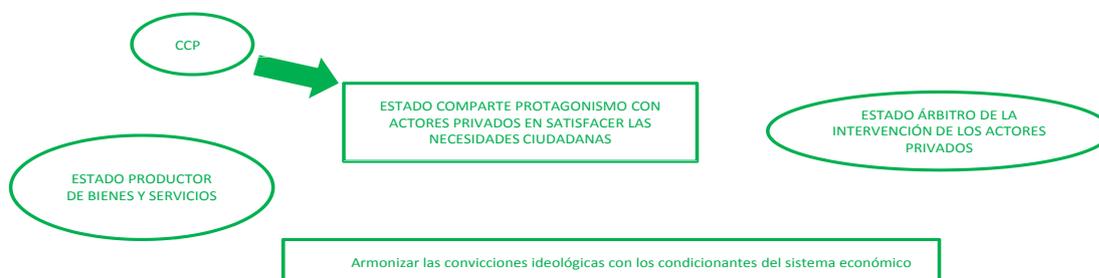
En el futuro más inmediato, los retos a superar son:

- Para afrontar las dificultades del futuro, necesitamos capacidad de innovación, espíritu emprendedor y responsabilidad ciudadana (Goldsmith, 1999).
- Aunque se han hecho avances, la necesidad de inversión y soluciones de financiación innovadoras siguen ahí.

### Referencias bibliográficas

- Goldsmith, S. (1999): *The Entrepreneurial City: A How-To Handbook for Urban Innovators*, Manhattan Institute.
- Hon Alistair Darling, M.T. (2007): *CDI Annual Conference*.
- Kazastay, Z. (2006): *Investing in Europe's Regions and Cities. Public and Private Partners for Growth and Jobs*.

Esquema 4: Modelos de gestión de infraestructuras y servicios



Fuente: Elaboración propia.

# Situación financiera actual de los Ayuntamientos españoles

José García Correa

**Resumen:** En este artículo se da cuenta de la situación económico-financiera actual de las Corporaciones Municipales en España y se aboga por la adopción de una serie de medidas, tanto a corto como a medio plazo, para corregir los desequilibrios generados durante la etapa previa de expansión económica.

**Palabras clave:** situación económico-financiera, Ayuntamientos, España.

**Códigos JEL:** H61, H62, H74.

Tradicionalmente, los Ayuntamientos españoles han tenido como principal función prestar servicios públicos, función que han desempeñado apoyándose fundamentalmente en la gestión del presupuesto y menos en la planificación financiera.

La circunstancia anterior, desarrollada dentro de la actual situación económica, está dando lugar a un desequilibrio financiero y, como consecuencia de ello, a una pérdida de imagen de los Ayuntamientos hacia terceros: ciudadanos, proveedores y entidades financieras.

Para tener una idea proporcionada del sector sobre el que queremos reflexionar, haremos referencia a su tamaño. Atendiendo a su capacidad de gasto, en el año 2009 representaba el 5 por ciento del PIB (véase cuadro 1).

Otro de los indicadores utilizados para aproximar el tamaño es el número de empleados públicos que componen las plantillas de estos Ayuntamientos. En

el año 2010 trabajaban en ellos 580.869 personas, que representaban el 21,5 por ciento del total de las registradas en el Registro Central de Personal (CRP). Y ello, sin entrar en la discrepancia que existe entre el número de empleados públicos registrados en el CRP y la EPA, originada por los trabajadores de las empresas públicas.

De los datos anteriores, podemos deducir que, al menos en todos los municipios de menos de 50.000 habitantes (7.969 municipios), el grupo «empresarial» formado por el Ayuntamiento y sus empresas dependientes es el más importante del municipio, tanto por presupuesto como por el número de trabajadores (funcionarios o personal laboral contratado).

Una vez delimitado el escenario sobre el que pretendemos conocer cuál es su situación financiera, si pudiésemos realizar una encuesta a los habitantes de estos municipios, con esta sola cuestión, en la mayoría de las respuestas se reconocería que la situación

Cuadro 1: Gasto total presupuestado de los Ayuntamientos españoles. Año 2009.  
Distribuido por tamaño poblacional

Tamaño poblacional (nº de habitantes)	Nº de municipios	Población	Gasto total presupuesto (euros)	%/PIB
>1.000.000	2	4.877.481	7.663.202.000	0,69
De 500.001 a 1.000.000	4	2.760.036	3.493.495.000	0,31
De 100.001 a 500.000	56	11.035.190	11.440.797.000	1,02
De 50.001 a 100.000	81	5.701.979	6.343.387.000	0,57
De 20.001 a 50.000	249	7.312.406	7.790.215.000	0,70
De 5.001 a 20.000	910	8.879.796	9.820.709.000	0,88
<= 5.000	6810	6.026.795	7.421.624.000	0,66
Total Municipios(*)	8.112	46.593.673	53.974.429.000	4,83

\*Sin incluir Ceuta y Melilla.

Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda y elaboración propia.

económica-financiera del Ayuntamiento es cuando menos complicada.

Para verificar si esta situación se ajusta a la realidad, basta con acceder a los datos de liquidación de presupuesto disponible en el Ministerio de Economía y Hacienda, y estudiar la evolución de algunos de los índices económicos que reflejan la situación económico-financiera de los Ayuntamientos (véase cuadro 2).

Estos datos agregados reflejan una situación de aparente normalidad, salvo en el incremento del capítulo 1 (gastos de personal), contraria a la que cabría esperar, según los datos que se publican diariamente en la prensa y que ponen de manifiesto los ciudadanos y especialmente los proveedores de estas instituciones.

Esta apariencia de normalidad desaparece cuando se estudian determinadas ineficiencias presupuestarias y financieras:

- Bajo porcentaje real de recaudación, en la liquidación correspondiente al presupuesto del 2009 (véase cuadro 3). Si al importe pendiente de cobro, que representa un 19,5 por ciento de los derechos reconocidos netos en los capítulos 1, 2 y 3 del presupuesto, sumamos el coste de recaudación, que se valora en un 6 por ciento, los Ayuntamientos están dejando de ingresar 6.615 millones de euros, generando un incremento de déficit y una falta de liquidez importante.
- Ajustes a realizar en el cálculo del remanente de tesorería. Esta magnitud nos indicará la capacidad real de los Ayuntamientos para atender a sus obligaciones:

Ajuste 1º. Seguimiento y justificación de las desviaciones de financiación.

Ajuste 2º. Saldo de operaciones no presupuestarias, actualmente un auténtico «cajón de sastre».

Ajuste 3º. Correcta provisión para cubrir el dudoso cobro y, por supuesto, la eliminación de derechos pendientes de cobro correspondiente a ejercicios cerrados, con una antigüedad superior a cinco años.

No realizar un adecuado cálculo del remanente de tesorería supone permitir un gasto más elevado de lo debido y presentar una situación financiera a corto plazo distinta de la real.

- Incremento de deuda y gasto corriente originado por la existencia de transferencias y subvenciones procedentes del Estado y de las CC.AA., con destino condicionado.

Generalmente, las subvenciones y transferencias condicionadas se otorgan para desarrollar proyectos que son competencia de la institución otorgante (zonas deportivas, residencias, etc.), pero se cofinancian entre ella y la administración local beneficiaria, de forma que a menudo ésta debe acudir al endeudamiento a largo plazo para poder atender su participación en el proyecto. Las transferencias condicionadas deben cubrir la inversión total del proyecto. Ejemplos de este tipo de transferencias son los Fondos Estatales de Inversión Local 2009 y 2010.

De igual forma, las Corporaciones Locales participan en el desarrollo de estos proyectos sin valorar el incremento de gasto corriente que puede derivarse de su puesta en marcha y mantenimiento.

Estas ineficiencias y sus efectos negativos sobre la liquidez y la solvencia de las Corporaciones Locales han convivido y han quedado compensadas, durante los años de bonanza económica (hasta el presupuesto 2007), por los fuertes ingresos procedentes de la gestión urbanística y de la construcción, pero en los presupuestos 2008, 2009 y 2010, años de cri-

Cuadro 2: Obligaciones y derechos reconocidos netos  
(Millones de euros, salvo indicación en contrario)

	2003	2005	2008	2009
Ingresos corrientes	28.252	34.103	43.804	43.906
Gastos corrientes	24.728	29.244	39.135	39.603
Ahorro bruto	3.524	4.759	7.762	4.303
Amortización de deuda	1.771	2.236	2.403	2.149
Ahorro neto	1.753	2.524	4.669	2.153
Gastos de personal	4.041	9.749	12.057	17.113
Deuda bancaria	17.819	20.215	26.182	28.770
% Deuda bancaria/Ingresos corrientes	63,07	59,28	59,77	65,53

Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda.

Cuadro 3: Ingresos corrientes líquidos, sobre derechos reconocidos netos, capítulos 1, 2 y 3 del presupuesto de ingresos (datos en millones de euros, salvo indicación en contrario)

	Impuestos directos	Impuestos indirectos	Tasas y C. especiales	Totales
Derechos reconocidos netos	14.682	2.214	9.915	25.911
% real de recaudación	85%	75,5%	74,3%	80,5%
Ingresos corrientes líquidos	12.480	1.672	6.698	20.850
Pendiente de cobro	2.202	542	2.317	5.061

Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda.

sis económica y financiera, no solo han quedado al descubierto, sino que se han sumado a los efectos derivados de ella, llevando a las Corporaciones Locales a la preocupante situación actual, situación caracterizada por:

— Elevados gastos de personal (capítulo 1) y de estructura, derivados de considerar ingresos fijos (construcción y urbanismo), lo que en realidad eran ingresos corrientes. En el presupuesto 2009, los gastos de personal de los Ayuntamientos representaron el 39,5 por ciento de los ingresos corrientes.

— Incremento del endeudamiento a largo plazo, especialmente en los Ayuntamientos medianos y grandes, y utilización de endeudamiento a corto (operaciones de tesorería) para financiar remanentes de tesorería, pólizas de crédito con vencimiento a un año, totalmente dispuestas y renovadas cada año.

— La deuda financiera viva de los Ayuntamientos en la liquidación del presupuesto 2009 fue de 28.770 millones de euros (533 euros por habitante), deuda a la que tenemos que sumar el saldo negativo procedente de la liquidación definitiva de la participación en los tributos del Estado. En la liquidación del ejercicio 2008, esta se ha estimado en 1.578 millones de euros.

— Elevada deuda comercial (proveedores). Como resultado de la falta de liquidez, se ha creado una deuda que en principio debería ser atendida con ingresos corrientes, pero que se está apalancando dentro del proceso administrativo y que está provocando la asfixia de pequeñas empresas y autónomos.

— Disminución en la recaudación de los ingresos corrientes, situada en un rango del 15 por ciento al 20 por ciento sobre el presupuesto 2007.

— Efecto de la entrada en vigor de algunas leyes o modificaciones de éstas:

- La Ley de Presupuestos 2010: se eleva del 110 por ciento al 125 por ciento el porcentaje, a efectos de determinar los supuestos en los que, por su nivel de endeudamiento, las Entidades Locales deberán solicitar autorización para concertar operaciones a largo plazo.

- Real Decreto Ley 8/2010, de 20 mayo, por el que a partir del 1 de enero de 2011, las Entidades Locales y sus empresas dependientes no podrán concertar operaciones de crédito a largo plazo. Esto ha producido un «efecto anuncio» que ha llevado a un incremento de deuda a largo plazo en el 2010, con un fuerte incremento de costes financieros.

- Ley de Morosidad y modificación del apartado 4 del artículo 200 de la Ley de Contratos del Sector Público: «La Administración tendrá la obligación de abonar el precio dentro de los treinta días siguientes a la fecha de expedición de las certificaciones de obra...». Aun cuando se establece un periodo transitorio hasta el 1 de enero de 2013, la dificultad en su cumplimiento está llevando a: 1) la utilización de un aplazamiento indirecto, mediante la utilización de confirming a largo plazo (365 días); 2) un incremento de costes financieros (interés de demora).

Para la solución de esta difícil situación, entendemos se deben implementar dos tipos de medidas:

— De carácter coyuntural (con efecto a corto plazo):

- Transformación de la deuda comercial (proveedores) en financiera, mediante el afianzamiento y control de la administración autonómica o estatal y dentro de planes de saneamiento que necesitarán de la autorización de la Comunidad Autónoma o Estado.

- Realizar un importante ajuste de gastos corrientes (austeridad).

- Incremento de los ingresos corrientes, mediante ganancia de eficiencia en el proceso de recaudación de los tributos locales. Incentivar la eficiencia.

— De carácter estructural (con efecto a medio y largo plazo):

- Delimitación de las competencias locales, eliminando las competencias «impropias» y las duplicidades con las CC.AA., manteniendo la autonomía local.

- Dotación de suficiencia financiera real, basada en una cesión de tributos de las CC.AA. Camino ini-

---

ciado recientemente en Andalucía con la nueva Ley de Participación en los Tributos de la Comunidad Autónoma.

- Modificación del sistema tributario local, pasando de uno basado en censos a otro basado en una participación en el sistema estatal y autonómico, que resultaría más simple y económico en su ejecución.
- Modificación del régimen jurídico, diferenciando entre actos políticos y administrativos, siendo estos últimos responsabilidad de funcionarios con cualificación, independencia en su ejercicio, régimen sancionador y control de sus actuaciones.

- Establecimiento de un sistema de control presupuestario y financiero real en el tiempo y con capacidad sancionadora efectiva.

- Implementación de un sistema de información contable que proporcione una imagen fiel de la situación patrimonial y económica de las Corporaciones Locales.

Con todo, debemos tener presente que siempre existirá una insuficiencia financiera local si no se promueve un cambio en las prácticas de gestión local, realizándolas bajo una mirada económica, olvidando la burocracia y centrándose en la eficiencia.

---

# *La función social de las Cajas de Ahorros en la España de las autonomías*

José M. Domínguez Martínez

**Resumen:** El objetivo de este trabajo es ofrecer una visión panorámica de los distintos aspectos en los que se manifiesta y concreta la acción social de las Cajas de Ahorros en el Estado Autonómico español en aras del cumplimiento de sus objetivos empresariales y colectivos, y se advierte de las implicaciones económicas y sociales en el caso de que, a tenor de la reforma de su marco normativo, se prescindiera de este tipo de entidades en el futuro.

**Palabras clave:** Cajas de ahorros, función social, crisis, reestructuración.

**Códigos JEL:** G21, G28, G34.

El carácter social ha constituido un rasgo consustancial a la naturaleza de las Cajas de Ahorros, hasta tal punto de que el propio Tribunal Constitucional ha expresado en esa condición su singularidad como entidades de crédito. Lo anterior explica que su función objetivo haya estado formada tradicionalmente por un esquema dual, compatibilizando el componente económico o puramente empresarial con el componente social. Este último se ha venido manifestando en diferentes planos, entre los que cabe destacar la reversión a la sociedad de una parte del beneficio generado, a través de la obra social, y la contribución al desarrollo económico y social de su ámbito territorial de actuación.

Naturalmente, la capacidad de incidencia en la vertiente social ha venido condicionada por una adecuada actuación desde el punto de vista empresarial, para lo que resulta imprescindible la consecución de unos niveles apropiados de solvencia, rentabilidad y eficiencia. De manera particular, desde que se activó en España el juego de las fuerzas del mercado, a raíz del proceso de liberalización financiera impulsado a partir del año 1977, las Cajas españolas han protagonizado una trayectoria caracterizada por una clara superación del test del mercado y la realización de una labor social de primer orden.

La configuración de los órganos de gobierno en función de la participación de distintos colectivos representativos de los intereses ligados al territorio, la profunda vinculación con el tejido económico y social, un conocimiento cercano del entorno y de sus necesidades, y un negocio eminentemente minorista orientado fundamentalmente hacia las familias, las pequeñas empresas y las corporaciones locales, fueron los principales ingredientes que hicieron de

las Cajas un instrumento imprescindible en un país como España que, en un corto espacio de tiempo, se ha convertido en uno de los países más descentralizados del mundo. Al propio tiempo, la creación de una unión económica y monetaria en Europa no venía sino a poner de relieve el papel de tales entidades para garantizar una adecuada distribución territorial de las ventajas derivadas de la integración. En este contexto, a la par que servir como freno de posibles tendencias oligopolísticas y de garantía de la preservación de la necesaria competencia, la propia existencia de las Cajas permitió la aparición de un subsistema de banca regional. Especialmente desde el punto y hora que, ante la perspectiva del mercado único europeo, una importante oleada de fusiones permitiera superar la dimensión municipal o provincial para dar paso a entidades con proyección regional. Las Cajas de Ahorros, dentro de la nueva configuración territorial del Estado, han llevado a cabo una insustituible labor tradicional de intermediación financiera, complementada con la extensión de los nuevos productos de ahorro y de crédito, la implantación de modernos y eficientes sistemas y medios de pago, la oferta de servicios empresariales y la colaboración con el sector público en el diseño y la aplicación de fórmulas de financiación adaptadas a las necesidades específicas de diferentes sectores y colectivos.

Al margen de su función como intermediarios financieros, las Cajas han desarrollado una activa política de toma de participaciones empresariales directas que ha posibilitado la realización de proyectos en ámbitos como los de infraestructuras de transporte, energías renovables, servicios locales o nuevas tecnologías. En muchos de los casos, las Cajas han desempeñado un rol decisivo en la evalua-



ción de proyectos facultando con su incorporación la de otros socios y partes interesadas.

Esa diversa gama de actuaciones en la esfera económica y financiera se ha visto acompañada por un extenso elenco de actividades de carácter social y cultural, articuladas en un amplio número de centros propios y un interminable abanico de colaboraciones con agentes públicos y privados. A lo largo de los años, las Cajas de Ahorros han conformado la mayor red asistencial y cultural privada de España, lo que, de manera sistemática, se repite en todas las Comunidades Autónomas.

Las Cajas han sido, en definitiva, un pilar sumamente relevante en el proceso de consolidación del Estado de las autonomías, desempeñando un papel difícilmente sustituible en las vertientes económica, financiera, social y cultural. Han sido un motor de dinamización, han contribuido a la vertebración del territorio, han actuado como elemento corrector de desigualdades territoriales y personales, han promovido la inclusión social y contribuido decisivamente a la modernización y a la estabilidad del sistema financiero. Han ejercido igualmente como núcleos aglutinadores para la realización de actuaciones conjuntas entre instituciones y empresas.

A pesar de mantener en todo momento sus raíces locales, a lo largo de la última década las Cajas de Ahorros registraron una fuerte expansión territo-

rial, impulsada por la prolongada ola de crecimiento vivida por la economía española, que multiplicó la demanda de crédito y de servicios financieros. Es cierto que en dicho período siguió avanzando la integración financiera europea, pero a distinto ritmo en función de los segmentos. Debido a una serie de características y de condicionantes regulatorios, culturales y fiscales, sin olvidar el factor de la proximidad, una gran parte de los servicios financieros a familias, pequeñas empresas y corporaciones municipales sigue teniendo una composición marcadamente territorial.

Las consecuencias de la crisis económica y financiera internacional son bien conocidas. La crisis ha puesto punto y final a un modelo bancario generalizado que ha dado paso a otro distinto que recupera las raíces del sistema de gestión clásico. De manera particular en un país como España, caracterizado por el mayor grado de bancarización dentro de Europa, la nueva situación ha evidenciado la existencia de un sector bancario sobredimensionado que se ha visto obligado a reajustar su capacidad productiva, en una coyuntura de elevadas tasas de morosidad y de contracción general de la actividad.

Por otro lado, el paso de una situación de superabundancia de liquidez a otra de restricciones extremas ha condicionado la dinámica de las entidades de crédito, en tanto que las limitaciones inherentes al modelo no societario de las Cajas

—en el que se ha basado su brillante historial de solvencia— han quedado exacerbadas en el adverso escenario actual. Cómo no, la excesiva exposición al riesgo del sector inmobiliario, que ha tenido un crecimiento insostenible, ha provocado en algunas entidades situaciones altamente críticas. Poder dar una explicación de lo acontecido requeriría de un análisis independiente y detallado, lo que escapa a las pretensiones de este artículo.

La reforma del marco normativo de las Cajas aprobada en julio de 2010 venía a ofrecer un conjunto de alternativas razonables: por una parte, posibilitaba que aquellas Cajas que cumplieran holgadamente con los requerimientos de capital pudiesen preservar el modelo tradicional; por otra, se habilitaban diversas fórmulas que aportaban distintas vías para la captación de recursos propios. De alguna manera, el enfoque adoptado no venía sino a refrendar el concepto de «biodiversidad» imperante en la Unión Europea, en el sentido de no establecer esquemas predeterministas para el ejercicio de la actividad empresarial en ningún sector, incluido el financiero. Siempre que se establezcan unas reglas del juego comunes y se garantice la libre competencia, se consideran válidas las diferentes fórmulas jurídicas.

La evolución histórica de las Cajas españolas refleja que éstas han ido adaptándose a las necesidades de cada momento y respondiendo a los cambios estructurales con adaptaciones en su oferta de productos y la creación de entidades dotadas de una mayor dimensión. Ha habido distintas coyunturas históricas que han propiciado movimientos de consolidación dentro del sector; actualmente estamos

ante el de mayor envergadura, entre otras cosas porque ya se partía de un conjunto de entidades de tamaño mediano y grande.

Bien mediante fusiones plenas o a través de sistemas institucionales de protección reforzados, el sector de Cajas de Ahorros se está preparando para encarar una nueva etapa de perfiles muy distintos a los del pasado. Las Cajas han mantenido a lo largo de su doblemente centenaria historia, como seña de identidad, un adecuado y meritorio equilibrio entre los objetivos empresariales y sociales. La mayor dificultad para la generación interna de recursos en la actual fase de la economía, unida a los condicionantes institucionales y regulatorios, hace que el mantenimiento de esa compatibilidad alcance la máxima exigencia. Asimismo, para que el Estado de las autonomías pueda seguir contando con un pilar financiero adaptado a las singularidades de los distintos territorios es fundamental que, sin perjuicio de las reglas dictadas por los nuevos tiempos, los intereses sociales y colectivos territoriales puedan seguir representados, como hasta ahora, en sus órganos de gobierno.

Antes de que acabara el pasado siglo, la Comisión Europea resaltaba las funciones desempeñadas por las Cajas en los ámbitos local y regional, advirtiendo de que, en caso de no poder contar con tales entidades, quedaría un hueco muy difícil de cubrir, con importantes implicaciones económicas y sociales. Tal vez sea el momento de recordar ese mensaje y de sentar las bases para evitar que, en un futuro, alguien pudiera referirse al mismo como la crónica de una muerte anunciada.





# Aproximación al concurso de acreedores

Vicente Orti Gisbert

**Resumen:** Las situaciones de insolvencia de empresas y particulares son objeto de atención por la Ley Concursal, que regula el procedimiento con arreglo al cual se solicita, declara y tramita el concurso de acreedores. Un procedimiento que persigue la salvación de empresas a través de un acuerdo con sus acreedores, con la intervención de administradores designados judicialmente y tutelado por la autoridad judicial.

**Palabras clave:** concurso de acreedores, insolvencia.

**Código JEL:** K35.

## 1. Introducción

La crisis económica y muy en particular la llamada «crisis del ladrillo», que ha afectado a un buen número de empresas del sector inmobiliario y otras relacionadas con el mismo, ha hecho que sean frecuentes y numerosas las noticias publicadas sobre concursos de acreedores de empresas y también de particulares.

Con titulares como «La Sociedad A se declara insolvente y pide el concurso de acreedores», «Promotora B reconoce su insolvencia ante el Juzgado» o «Conocido administrador de Sociedad Mercantil solicita suspensión de pagos como persona física», la prensa nos informa, de manera más o menos precisa, de que tal o cual empresa o un particular, que no tiene capacidad para hacer frente a sus pagos, acude al remedio previsto por la Ley para tratar tal situación: el concurso de acreedores. También, según el volumen de la empresa en concurso, o la notoriedad de las personas relacionadas con el mismo, vemos cómo la prensa hace un seguimiento más o menos continuo del proceso (la búsqueda en Google, de noticias sobre el concurso de acreedores de alguna gran inmobiliaria, puede superar los diez mil resultados).

Aunque ha sido objeto de amplia difusión en los medios la posibilidad del concurso de las personas naturales no comerciantes, lo cierto es que, con la actual regulación, no parece que tenga mucho sentido el concurso de acreedores de la persona natural, atendiendo principalmente a la responsabilidad patrimonial universal que establece el artículo 1.911

del Código Civil, que la hace responder de sus deudas con el patrimonio presente y futuro.

La norma reguladora del Concurso de Acreedores es la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, que ha venido a sustituir a la anterior normativa que regulaba la materia (Ley de Suspensión de pagos, Libro IV del Código de Comercio, y artículos 1.912 a 1.924 del Código Civil, entre otras disposiciones), unificando en una única norma y en un único procedimiento (aunque también hay un procedimiento abreviado), las instituciones jurídicas que la normativa anterior dedicaba a las situaciones de insolvencia de empresas (suspensión de pagos y quiebra) y particulares (concurso de acreedores).





Desde la entrada en vigor de la Ley Concursal (septiembre de 2004) asistimos a un incremento anual progresivo del número de procedimientos concursales que se inician. En 2009 se presentaron 4.813 solicitudes de declaración de concurso y en 2009 fueron 7.768 (un 61,4 por ciento más)<sup>1</sup>.

## 2. ¿Qué es el concurso de acreedores?

Podemos partir de una definición, quizás poco académica, del concurso y de un repaso a las cuestiones más relevantes del mismo, para intentar, en las siguientes líneas, una aproximación al concurso de acreedores.

El concurso de acreedores puede definirse como la situación de insolvencia de cualquier deudor<sup>2</sup>, ya sea persona natural o jurídica, declarada judicialmente a solicitud del propio deudor o de algún acreedor. También es frecuente, con la expresión concurso de acreedores, referirse al procedimiento judicial que se inicia para declarar al deudor en concurso de acreedores y sus trámites.

## 3. ¿Cómo se desarrolla el procedimiento concursal?

El procedimiento concursal se divide en diferentes secciones, cada una de las cuales comprende una serie de actuaciones concretas, dedicadas a la declaración del concurso, la administración concursal, la composición de las masas activa y pasiva, el convenio y la liquidación y la calificación del concurso como fortuito o culpable.

1. «La Justicia dato a dato». Estadística Judicial del año 2009, publicada por el Consejo General del Poder Judicial.  
2. No pueden ser declaradas en concurso las entidades que integran la organización territorial del Estado, los organismos públicos y demás entes de derecho público.

## 4. ¿Cuándo se puede declarar a una empresa o particular en concurso de acreedores?

Para que haya concurso de acreedores es necesario que se cumplan varios requisitos: un deudor en situación de insolvencia; la solicitud de declaración de concurso acreditando la insolvencia y, por último, la declaración judicial del concurso.

Se encuentra en situación de insolvencia el deudor que no puede atender regularmente el cumplimiento de sus obligaciones. La Ley Concursal, al definir la insolvencia, supera la distinción de la norma a la que sustituye entre insolvencia provisional (presupuesto de la suspensión de pagos) e insolvencia definitiva (presupuesto de la quiebra).

La solicitud de declaración del concurso puede hacerla el deudor o un tercero; la forma de acreditar la insolvencia es diferente según la solicite el deudor o un acreedor, lo que se justifica por los distintos medios por los que uno (el deudor) y otro (el acreedor) pueden llegar al conocimiento de la situación de insolvencia. El deudor puede, incluso, solicitar la declaración de concurso cuando su estado de insolvencia es inminente, es decir, cuando prevea que no podrá cumplir puntual y regularmente sus obligaciones.

El concurso de acreedores se declara por el juzgado de lo mercantil del lugar en que el deudor tenga el centro de sus intereses principales (en el caso de las personas jurídicas se presume que coincide con el domicilio social), una vez analizada la solicitud presentada por el deudor o algún acreedor y comprobado que se dan los presupuestos necesarios para ello.

## 5. ¿Quién puede hacer la solicitud de concurso de acreedores?

La solicitud de concurso de acreedores la puede hacer tanto el propio deudor como un acreedor (en ambos casos con la intervención de abogado y procurador). Atendiendo a la primera solicitud de concurso que acceda al juzgado, el concurso, se calificará como voluntario o necesario. Si la primera solicitud la presenta el deudor el concurso, será voluntario; en otro caso, se considerará necesario. La calificación del concurso como voluntario o necesario no es irrelevante; la ley premia al acreedor que insta el concurso (necesario) otorgando privilegios a sus créditos y, por otra parte, sanciona al deudor que, obligado a hacerlo, no solicita la declaración de concurso (voluntario), privándole de la facultad de administrar y disponer de su patrimonio.



**6. ¿Tiene el deudor en estado de insolvencia obligación de solicitar la declaración de concurso?**

El deudor que conoce su estado de insolvencia o debiera conocerlo, debe solicitar la declaración de concurso en los dos meses siguientes a la fecha de tal conocimiento. Este deber no es exigible cuando el deudor, conocida su situación de insolvencia actual, inicia negociaciones con sus acreedores para obtener una propuesta anticipada de convenio y, dentro del plazo de dos meses antes referido, comunica al juzgado el inicio de tales negociaciones. Si en los tres meses siguientes el deudor no ha resuelto su situación de insolvencia debe solicitar la declaración de concurso dentro del mes siguiente.

**7. ¿Cuál es la finalidad del concurso de acreedores?**

La finalidad que el concurso de acreedores persigue es diversa: por una parte pretende la satisfacción de los acreedores y, por otra, protegiendo el interés general y los intereses del deudor, pretende lograr la supervivencia de empresas, que de otro modo se verían abocadas a desaparecer. Cuando no puede conseguirse la supervivencia de la empresa, a través del convenio de acreedores, ha de procederse a la liquidación.

**8. ¿Qué efectos produce la declaración del concurso?**

La declaración del concurso de acreedores produce efectos sobre el deudor, sobre los acreedores, sobre los contratos formalizados y sobre determinados actos perjudiciales para la masa activa (bienes y derechos afectos al concurso).

La declaración del concurso afecta a las facultades patrimoniales del deudor. El deudor conserva las facultades de administración y disposición de su patrimonio, aunque sometido a la intervención de los administradores concursales. Cabe también, como ocurre en el concurso necesario, que el deudor sea privado de sus facultades de administración y disposición de su patrimonio. La declaración de concurso también afecta a sus comunicaciones y correspondencia, residencia y libre circulación y actividad profesional.

En cuanto a los acreedores, la declaración del concurso hace que éstos queden integrados en la masa pasiva (que agrupa todos los créditos contra el concursado, excepto los denominados créditos contra la masa, no sujetos a las reglas del concurso), impide que puedan ejercitarse acciones frente al concursado, suspende ejecuciones en curso, el devengo de

---

intereses y limita las posibilidades de compensación de deudas.

La declaración del concurso no supone, por sí misma, la extinción de contratos. El acreedor conserva la facultad de instar la resolución de los contratos incumplidos por el deudor. En determinados supuestos pueden rehabilitarse los contratos de crédito y préstamo cuyo vencimiento anticipado por impago se hubiese producido en los tres meses anteriores a la declaración del concurso.

### **9. ¿Qué es la administración concursal?**

Declarado el concurso, los administradores concursales son designados por el juez, determinando las facultades que podrán ejercitar, complementando o sustituyendo las facultades del deudor concursado. La regla general es que la administración concursal esté formada por tres administradores, un abogado, un economista y un acreedor.

Aceptada la designación, los administradores deben elaborar un informe en el que, después de analizar los datos y circunstancias del deudor y estudiar su contabilidad, concluirán exponiendo la situación patrimonial del deudor y los aspectos que consideren relevantes para la tramitación del concurso.

### **10. ¿Qué ocurre con los actos perjudiciales para el patrimonio del deudor (la masa activa) realizados antes de la declaración del concurso?**

Los actos perjudiciales para la masa activa, realizados por el deudor dos años antes de la declaración del concurso, aunque no hubiese existido intención fraudulenta, son rescindibles. El perjuicio, en algunos supuestos, se presume y no admite prueba en contrario (actos de disposición a título oneroso realizados con personas vinculadas o constitución de determinadas garantías reales). En otros casos, el perjuicio ha de ser probado. No se producirá la rescisión de los actos de la actividad ordinaria del deudor.

### **11. ¿Qué soluciones contempla la Ley para la situación concursal?**

El procedimiento concursal fomenta la continuidad de la empresa y, por ello, el convenio de acreedores como solución normal del concurso, en beneficio de los acreedores, del concursado, de los trabajadores y de otros afectados.

El convenio de acreedores es el acuerdo entre el deudor y sus acreedores para la satisfacción de los créditos, aprobado judicialmente. El contenido de todo convenio se concreta en una quita (rebaje de la deuda a pagar), una espera (ampliación del plazo de pago) o una quita y espera.

La liquidación es la solución para cuando no se alcanza el convenio o éste no se cumple y consiste en realizar el pago a los acreedores con el producto de los bienes del deudor. Puede procederse a la liquidación sin necesidad de intentar alcanzar el convenio, cuando así lo solicita el deudor.

### **12. A modo de conclusión**

El concurso de acreedores es el remedio que la Ley ofrece para las situaciones de insolvencia y pretende la pervivencia de la empresa a través de un convenio con sus acreedores. Pero, en muchas ocasiones, ni siquiera se plantea el convenio como solución, en otras no es posible aprobarlo, en otras muchas, cuando se aprueba, no se cumple y en todos estos casos debe acudir a la liquidación de la empresa.

A pesar de ello, como decía al principio, en la situación de crisis en que nos encontramos, la prensa económica, que tanta atención presta hoy día a concursos de acreedores, principalmente de grandes inmobiliarias, nos informa de los convenios de acreedores alcanzados por algunas de ellas, lo que muestra que la pervivencia de las empresas puede ser posible con el sacrificio de todos los interesados en el concurso (aunque se constate que nueve de cada diez concursos termine en liquidación y desaparición de la empresa).

---

# Novedades fiscales para 2011

María José Castaño Martín y Julián Muñoz Ortega

**Resumen:** El presente artículo analiza las principales novedades fiscales aprobadas para el ejercicio 2011, básicamente derivadas de la Ley de los Presupuestos Generales del Estado para 2011 y del Real Decreto-ley 13/2010, y que afectan, fundamentalmente, al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), al Impuesto sobre Sociedades (IS) y al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD).

**Palabras clave:** novedades fiscales, Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, Impuesto sobre Sociedades, Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

**Código JEL:** H20.

## 1. Introducción

Estos últimos meses han sido muy intensos para los hacendistas, puesto que se han introducido en la normativa fiscal, en ocasiones de una manera ciertamente incoherente, algunas novedades relevantes en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), el Impuesto sobre Sociedades (IS) y otros tributos.

Los objetivos de estas medidas, adoptadas en un momento especialmente difícil para las arcas públicas, son básicamente la consolidación presupuestaria, el fomento de la inversión empresarial y lo que el legislador ha venido en llamar el «cambio de modelo productivo».

Las principales novedades fiscales para 2011 se contienen en el Real Decreto-ley 13/2010, de actuaciones en los ámbitos fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y el empleo, y la Ley 39/2010, de Presupuestos Generales del Estado para 2011 (LPGE 2011).

Las medidas aprobadas en estas dos leyes se complementan con dos normas reglamentarias aprobadas el pasado 30 de diciembre de 2010: el Real Decreto 1.788/2010, que hace referencia a la fiscalidad directa, y el Real Decreto 1.799/2010, que contiene aquellas medidas que afectan a la tributación indirecta.

Hemos hablado de «incoherencia» en algunas de estas normas, y es que la difícil tramitación parlamentaria de la Ley de Presupuestos (que incluso fue vetada por el Senado) dio lugar a ciertas contradicciones entre este texto normativo y el Real Decreto-ley 13/2010, lo que suscitó algunas dudas acerca de

su aplicación, dudas que el legislador ha tratado de resolver a través del Real Decreto-ley 14/2010, por el que se establecen medidas urgentes para la corrección del déficit tarifario del sector eléctrico.

## 2. Novedades en el IRPF

En el IRPF, las novedades más importantes para 2011 están recogidas en la LPGE 2011, que modifica varios artículos de la Ley 35/2006 (Ley IRPF), reguladora del impuesto.

La principal novedad es la modificación de la escala general de gravamen. Se incluyen dos nuevos tramos en la escala general estatal de gravamen para bases liquidables superiores a 120.000,20 € y 175.000,20 €, con tipos marginales del 44 por ciento y 45 por ciento, respectivamente.

No obstante, hay que recordar que las Comunidades Autónomas tienen potestad normativa sobre el 50 por ciento de la escala de gravamen, y la modificación en la parte autonómica de la escala de gravamen para 2011 ha sido muy distinta según la comunidad que estudiemos: en algunas se han deflactado los tipos impositivos de la escala para las rentas bajas y medidas, en otras se han incluido nuevos tramos en la parte autonómica de la escala de gravamen o incrementado los tipos autonómicos a partir del tramo de 120.000,20 €, alcanzando un marginal del 49 por ciento total para contribuyentes con base liquidable superior a 175.000,20 € en determinados territorios.

En relación con el cómputo de los rendimientos, se ha limitado a 300.000 € el importe de los rendimientos íntegros del trabajo a los que corresponde aplicar la reducción del 40 por ciento por tener un



período de generación superior a dos años o calificarse como irregulares.

Respecto a la tributación de las rentas derivadas del alquiler, se incrementa del 50 por ciento al 60 por ciento la reducción por rendimiento neto por arrendamiento de bienes inmuebles destinados a vivienda. Asimismo, se ha incrementado de 30 a 35 años la edad máxima del arrendatario a efectos de aplicación de la reducción del 100 por ciento para los contratos de arrendamiento que se firmen a partir de 1 de enero de 2011.

Una de las medidas derivadas de la necesidad de incrementar la recaudación y reducir uno de los «agujeros» del sistema más utilizados por las grandes fortunas, ha sido la eliminación de determinados «diferimientos» en la tributación de los accionistas de las Sociedades de Inversión de Capital Variable (SICAV).

Para ello, en los supuestos de reducción de capital de las SICAV que tengan por finalidad la devolución de aportaciones, el importe de ésta o el valor nominal de mercado de los bienes o derechos percibidos se calificará como rendimiento del capital mobiliario, con el límite de la mayor de las siguientes cuantías: el aumento del valor liquidativo de las acciones desde su adquisición o suscripción o, si la reducción de capital procede de beneficios no distribuidos, el importe de dichos beneficios. El exceso sobre este límite, minora el valor de adquisición de las acciones.

En los supuestos de distribución de la prima de emisión de acciones de las SICAV, se calificará como rendimiento del capital mobiliario la totalidad del importe obtenido.

Otra de las grandes novedades fiscales para 2011 es la reforma de la deducción por adquisición de vivienda habitual, que pasa a depender del nivel de renta del contribuyente para las viviendas adquiridas a partir del 1 de enero de 2011, eliminándose para aquellos contribuyentes que tengan una base imponible superior a 24.107,20 €.

En concreto, la nueva redacción del artículo 68.1 de la Ley del IRPF establece tres tramos para la aplicación de esta deducción:

- Se elimina para aquellos contribuyentes con una base imponible superior a 24.107,20 €.
- Se mantiene para aquellos contribuyentes con una base imponible inferior a 17.707,20 €, al tipo del 15 por ciento y con una base máxima de deducción de 9.040 €.
- Para contribuyentes cuya base imponible esté comprendida entre 24.107,20 € y 17.707,20 €, se mantiene una deducción parcial, decreciente cuanto mayor sea la base imponible. La base de deducción es menor cuanto mayor sea la base imponible.

No obstante, se mantiene la deducción, independientemente del nivel de renta del contribuyente, para las adquisiciones de vivienda realizadas antes

del 1 de enero de 2011 o para los casos en que se hayan satisfecho cantidades para la construcción de la vivienda con anterioridad a esa fecha (pagos a promotor o autoconstrucción).

Cabe decir que, a partir de 2011, desaparecen los coeficientes de deducción incrementados del 25 por ciento y 20 por ciento en caso de financiación ajena para las adquisiciones de vivienda que fueron realizadas antes del 20 de enero de 2006.

Esta reforma del sistema de deducción por la adquisición de la vivienda ha supuesto una paralela modificación de la deducción por las cantidades depositadas en cuenta ahorro vivienda que se realicen a partir de 1 de enero de 2011. A esta deducción se le aplicarán a partir de dicha fecha los nuevos límites y condiciones que la deducción por adquisición de vivienda, independientemente de la fecha en la que se abrió la cuenta vivienda.

En cuanto a la deducción por alquiler de la vivienda habitual, se equiparan los límites e importes de la deducción a los de la adquisición de la vivienda habitual.

En este paquete de medidas que incrementarán la recaudación podemos también clasificar a la eliminación, con efecto 1 de enero de 2011 y carácter indefinido, de la deducción de 2.500 € por nacimiento o adopción de hijos.

### 3. Novedades en el Impuesto sobre Sociedades

Como veremos a continuación, la mayoría de las modificaciones del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades<sup>1</sup> (TRLIS) van en la vía de reducir la presión fiscal sobre las pequeñas y medianas empresas o fomentar la inversión empresarial, con alguna novedad importante derivada de las decisiones de la Unión Europea.

Una de las medidas fiscales que puede tener mayores efectos sobre la recaudación y las decisiones de inversión de las empresas en los próximos ejercicios es la modificación de la libertad de amortización en elementos nuevos del activo material fijo, introduciendo dos cambios muy significativos con efectos desde el 3 de diciembre de 2010:

Se elimina el requisito de la necesidad de mantenimiento de empleo para las inversiones realizadas en los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2011.

Se amplía el ámbito temporal de este incentivo, siendo aplicable la libertad de amortización hasta 2015 (períodos impositivos iniciados en 2015).

Otra novedad en el IS que permitirá reducir la carga fiscal de las empresas, en este caso fundamentalmente las medianas, es el incremento del importe neto de la cifra de negocios cuyo umbral no podrán superar las entidades que gocen de los beneficios e incentivos fiscales aplicables a las empresas de reducida dimensión. Éste queda fijado en 10 millones de euros, debiéndose considerar el relativo al ejercicio impositivo inmediato anterior.

En este punto, una segunda novedad permitirá aplicar los incentivos fiscales establecidos para estas empresas de reducida dimensión en los tres períodos impositivos inmediatos y siguientes a aquel período impositivo en que la entidad o conjunto de entidades alcancen la cifra de negocios de 10 millones de euros, a condición de que dichas entidades hayan cumplido las condiciones para ser consideradas como de reducida dimensión tanto en aquél período como en los dos períodos impositivos anteriores a este último.

En línea con este objetivo del fomento de la actividad empresarial, el Real Decreto-Ley 13/2010 modifica la escala de gravamen a la que quedan sujetas las empresas de reducida dimensión, incrementando la base máxima de su primer tramo de 120.000 a 300.000 €.

Tras este cambio, la escala de gravamen del Impuesto sobre Sociedades para este tipo de sociedades queda de la siguiente forma:

- a) Parte de base imponible comprendida entre 0 y 300.000 €, 25 por ciento.
- b) Resto de la base imponible, 30 por ciento.

Una cuestión de gran relevancia para las grandes empresas españolas con proyección multinacional es que la LPGE 2011 ha eliminado la posibilidad de deducir la amortización del fondo de comercio financiero internacional a las adquisiciones de entidades residentes en otro Estado miembro de la Unión Europea, realizadas a partir del 21 de diciembre de 2007.

El objeto de esta modificación legal es adaptar el TRLIS a las limitaciones establecidas por la Comisión de la Unión Europea, que calificó la deducción<sup>2</sup> como «ayuda de Estado», obligando al Reino de España a tomar medidas para recuperar las ventajas de

1. Texto refundido aprobado por Real Decreto Legislativo 4/2004.

2. Decisión de la Comisión de la UE de 27 de Octubre de 2009.



las que se beneficiaron quienes adquirieron participaciones en entidades no residentes después de 21 de diciembre de 2007.

Este despliegue de efectos de forma retroactiva se ha incorporado al TRLIS; sin embargo, está por ver el modo en que las empresas afectadas por esta Decisión de la UE deberán reintegrar las cuotas del IS correspondientes a la amortización deducible del fondo de comercio financiero, ya que la norma no ha regulado una fórmula de regularización, que está pendiente de ser desarrollada.

Como medidas tributarias adicionales para el fomento de la inversión empresarial y el empleo, que no analizaremos en detalle por no cansar al lector, podemos citar la reducción de la escala de gravamen aplicable a las microempresas que mantengan el empleo, la simplificación de las obligaciones de documentación sobre operaciones con partes vinculadas para las empresas de reducida dimensión y la prorroga de la deducción por formación profesional exclusivamente en lo que respecta a los gastos e inversiones efectuados durante el año 2011 para habitar a los empleados en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información.

#### **4. Otras novedades tributarias relevantes: exención de determinadas operaciones societarias**

Una de las novedades fiscales de mayor impacto en los medios de comunicación ha sido la modificación de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados<sup>3</sup>, que deja exentas de tributación en la modalidad «Ope-

3. Texto Refundido aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/1993.

raciones societarias» la constitución de sociedades, el aumento de capital, las aportaciones que efectúen los socios que no supongan aumento de capital y el traslado a España de la sede de dirección efectiva o del domicilio social de una sociedad cuando ni una ni otro es miembro de la Unión Europea.

La entrada en vigor de esta exención se produjo el 3 de diciembre de 2010 y tiene como claro objetivo el fomento de la capitalización de las sociedades, muy necesario en estos tiempos de dificultades económicas.

#### **5. Conclusiones y discusión**

Indudablemente es pronto para conocer el impacto que van a tener estas medidas fiscales en la consecución de los objetivos de fomento de la actividad económica y consolidación presupuestaria; sin embargo, pensamos que de su análisis preliminar se puede deducir que suponen un incremento de la presión fiscal sobre los contribuyentes del IRPF (sobre todo los perceptores de rentas del trabajo) y una reducción de la carga tributaria de los sujetos pasivos del IS.

---

## Reseña de la Ley de Economía Sostenible

José María López Jiménez

**Resumen:** En este artículo se comentan la finalidad y los principios inspiradores de la recientemente aprobada Ley de Economía Sostenible, y se da cuenta igualmente de algunas de las materias que se han visto directamente afectadas por ella, así como de las perspectivas de su futura implementación.

**Palabras clave:** desarrollo sostenible, Informe Brundtland, responsabilidad social corporativa.

**Códigos JEL:** K00, O16, Q01.

En el Boletín Oficial del Estado (BOE) de 5 de marzo de 2011 se ha publicado la Ley de Economía Sostenible (Ley 2/2011, de 4 de marzo), que persigue, nada más y nada menos, que renovar el modelo productivo español, en consonancia con la Estrategia para una Economía Sostenible aprobada por el Consejo de Ministros en noviembre de 2009.

El análisis exhaustivo de esta Ley excede con mucho de nuestro propósito, que consiste en realizar un esbozo de sus principales características, a lo cual dedicamos las siguientes líneas.

Nos encontramos ante una ley de una gran complejidad y ambición.

La complejidad se aprecia nítidamente a simple vista, pues se trata de una extensa Ley que ocupa 203 páginas del BOE, modifica parcialmente numerosas leyes en vigor y difiere al futuro su desarrollo en ciertas materias.

La ambición es evidente a la vista del tenor de su primer artículo, pues se pretende introducir en el ordenamiento jurídico español las reformas estructurales necesarias para crear condiciones que favorezcan un desarrollo económico sostenible.

Según la Ley, se entiende por economía sostenible un patrón de crecimiento que concilie el desarrollo económico, social y ambiental en una economía productiva y competitiva, que favorezca el empleo de calidad, la igualdad de oportunidades y la cohesión social, y que garantice el respeto ambiental y el uso racional de los recursos naturales, de forma que permita satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las posibilidades

de las generaciones futuras para atender sus propias necesidades.

Antes de continuar es ineludible hacer mención a la génesis del concepto de «desarrollo sostenible», que data de 1987, cuando la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo presentó su informe (el conocido como «Informe Brundtland») a la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas. Este informe define el desarrollo sostenible como el tipo de desarrollo que «satisface las necesidades de la generación actual sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades»<sup>1</sup>. Como se advierte, el concepto de la Ley de Economía Sostenible se solapa casi completamente con el del Informe Brundtland.

El eje de lo sostenible pasa, asimismo, por la preservación de lo económico, lo social y lo ambiental, esto es, la llamada triple *bottom line*, o criterios que se han de tomar en consideración para evaluar el grado de cumplimiento de las empresas en materia de responsabilidad social corporativa, que también se ve decididamente impulsada y favorecida por la Ley de Economía Sostenible.

Regresando a nuestra Ley, ésta combina la formulación de principios programáticos con la concreta modificación de otras normas atendiendo a aquéllos.

Los poderes públicos impulsarán la sostenibilidad de la economía española, sujetando su actuación a los siguientes principios:

---

1. Definición tomada del sitio en Internet de la Organización de las Naciones Unidas <http://www.un.org/depts/dhl/spanish/resguids/specenvsp.htm>.



1. Mejora de la competitividad.
  2. Estabilidad de las finanzas públicas.
  3. Racionalización de las Administraciones Públicas.
- cas.
4. Fomento de la capacidad innovadora de las empresas.
  5. Ahorro y eficiencia energética.
  6. Promoción de las energías limpias, reducción de emisiones y eficaz tratamiento de residuos.
  7. Racionalización de la construcción residencial.
  8. Extensión y mejora de la calidad de la educación e impulso de la formación continua.
  9. Fortalecimiento y garantía del Estado social.
  10. Mejora de la calidad de la regulación.

A partir de los diez principios comentados, la Ley lleva a efecto una amplísima regulación y modificación de normas vigentes para convertir el espíritu que la anima, el del desarrollo sostenible, en realidad para la ciudadanía. Estas novedades afectan a normas administrativas (régimen local, Catastro), tributarias (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, Impuesto sobre Sociedades), a las telecomunicaciones, la educación, la formación profesional, las universidades, la actividad investigadora, la propiedad industrial, la internacionalización de la em-

presa, el modelo energético, la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero, el transporte, la vivienda...

Citamos algunas de las materias más relevantes que se ven afectadas por la nueva normativa.

Se regula el funcionamiento de los Organismos Reguladores (Comisión Nacional de la Energía, Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, y Comisión Nacional del Sector Postal, quedando fuera otros Organismos, como por ejemplo la Comisión Nacional del Mercado de Valores —CNMV—).

Se ven afectados los mercados financieros, con reforzamiento de la transparencia de las normas de buen gobierno corporativo (en particular en lo que atañe a las políticas de remuneración), mejora de la supervisión financiera, e incremento de la responsabilidad de las entidades en la concesión del crédito y la protección de los usuarios de servicios financieros (se suprimen los Comisionados, que no se han llegado a designar desde su creación en 2002, siendo confirmada la competencia de los Servicios de Reclamaciones de Banco de España, CNMV y Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones para atender en última instancia las quejas y reclamacio-

nes presentadas por los usuarios). Se modifican algunos aspectos regulatorios de los mercados de seguros y de fondos de pensiones.

Se establece que todas las Administraciones Públicas han de contribuir al logro de la sostenibilidad presupuestaria de las finanzas públicas, entendida como la capacidad para financiar los compromisos de gasto presentes y futuros.

Se declara que las Administraciones Públicas mantendrán una política de promoción de la responsabilidad social, difundiendo su conocimiento y las mejores prácticas existentes, estimulando el estudio y análisis sobre los efectos en materia de competitividad empresarial de las políticas de responsabilidad social. El Gobierno pondrá a su disposición un conjunto de características e indicadores para su autoevaluación en materia de responsabilidad social, así como modelos o referencias de reporte, todo ello de acuerdo con los estándares internacionales en la materia.

A los anteriores efectos, el Fondo para la Economía Sostenible se creó en diciembre de 2009, con una dotación de hasta 20.000 millones de euros, aportados por el Instituto de Crédito Oficial y las entidades de crédito a lo largo de los años 2010 y 2011. El Fondo financiará, entre otros, proyectos relacionados con la eficiencia energética, la eco-innovación, el tratamiento y gestión integral de residuos,

la salud y biotecnología, la aeronáutica y el sector aeroespacial<sup>2</sup>.

Dada la magnitud material y temporal de las reformas precisas para ejecutar la Ley de Economía Sostenible, el Gobierno aprobará al menos cada dos años un informe sobre la aplicación de esta Ley y las disposiciones y medidas de desarrollo adoptadas en el período precedente. Dicho informe incorporará las recomendaciones de actuación para el período siguiente, con el fin de garantizar la mejor aplicación de los principios contenidos en esta Ley y se remitirá al Congreso de los Diputados, así como a los interlocutores sociales, para que pueda ser objeto de valoración en el marco del diálogo social.

A modo de conclusión, se trata de una Ley importante sin duda, que persigue el meritorio fin de conciliar el desarrollo económico con el social y el ambiental, aunque en numerosos aspectos queda pendiente de ejecución y concreción.

No obstante, quizá los postulados de la economía sostenible no sean siempre visibles como criterios rectores de la Ley, y es que no es fácil materializar algunos de los diez principios enumerados anteriormente, que corren de este modo el riesgo de quedar como meros deseos o intenciones.

---

2. <http://www.economiasostenible.gob.es/fondos>.





---

## Cultura y Economía: una convergencia necesaria

José M. Domínguez Martínez

**Resumen:** En este artículo se aboga por la necesidad de confluencia de la cultura y la economía como ámbitos de estudio, y se resalta la importancia del adecuado conocimiento de las relaciones entre las mismas en la realidad. En este contexto, se da cuenta del inicio de un proyecto con esa finalidad.

**Palabras clave:** cultura, economía, importancia económica de la cultura.

**Códigos JEL:** A12, Z10.

**D**urante mucho tiempo, la cultura y la economía han seguido rutas dispares e inconexas. A la hora de atribuir posibles responsabilidades que puedan explicar esa situación, es preciso apuntar en las dos direcciones: de un lado, la economía se ha visto lastrada en su andadura por un potente estigma que la inhibía de penetrar, a fin de evitar supuestos efectos contaminadores, en una esfera que aparentemente debía permanecer pura y libre de ataduras contables; de otro, el abandono relativo por parte de los conocimientos económicos ortodoxos de un sector como la cultura, identificado como un bloque compacto y homogéneo, con un protagonismo en la realidad económica muy distante de los grandes sectores productivos tradicionales.

Con especial intensidad desde hace algunos años, la fuerza de los hechos viene imponiéndose con rotundidad para quebrar esa dicotomía carente totalmente de sentido. El proceso de convergencia viene

impulsado igualmente desde las dos orillas: de una parte, la toma de conciencia de que las actividades culturales, para estar dotadas de una estabilidad a lo largo del tiempo, necesitan acomodarse dentro de estructuras empresariales y demandan una adecuada gestión económica; por otro lado, en un mundo sujeto a cambios continuos, la cultura se revela como uno de los campos donde surgen más iniciativas que ayudan a dinamizar la actividad económica, contribuyendo a ampliar y a fortalecer el tejido empresarial.

Adicionalmente, desde la vertiente económica resulta absolutamente imprescindible delimitar el alcance de las actividades culturales y calibrar sus implicaciones en el conjunto de los sistemas de producción y consumo. La cultura se ha convertido en un auténtico motor de desarrollo económico, ejemplificado en el paradigma de la economía creativa (creatividad más cultura más economía).

En paralelo con ese creciente interés por las interrelaciones entre la cultura y la economía, en el curso de los últimos años han ido apareciendo una serie de informes, análisis y estudios que han posibilitado aquilatar la relevancia económica de la cultura. Con todo, la naturaleza continuamente cambiante de sus actividades, unida a las singularidades que concurren en éstas, dibuja un panorama ciertamente complejo, cuya verdadera apreciación requiere seguir sumando esfuerzos y superar numerosos escollos metodológicos.

En la ciudad de Málaga confluyen en la actualidad una serie de factores que avalan la potenciación del





estudio de la conexión entre la cultura y la economía, entre los que cabe mencionar la propia transformación de la estructura productiva de la metrópoli, con un sector cultural en alza, el énfasis otorgado al mismo dentro de la planificación estratégica municipal auspiciada por la Fundación Ciedes, la presentación de la candidatura de la ciudad a la capitalidad cultural europea en 2016, la incorporación de la perspectiva económica en la nueva andadura de una institución cultural de referencia como El Ateneo, y la existencia de una dilatada trayectoria de estudios económicos nucleados en torno a centros universitarios, organizaciones empresariales o profesionales y gabinetes de estudio.

En línea con lo antes expresado, se estima que la tarea de considerar las relaciones entre la cultura y la economía es ardua y de largo recorrido, lo que aconseja la creación de grupos de trabajo multidisciplinares que puedan ir aportando elementos parciales en aras del objetivo de avanzar hacia un conocimiento lo más amplio y completo posible. Con ese espíritu y esa aspiración se ha puesto en marcha el proyecto «Cultura y Economía: el estado de la cuestión. Especial referencia al caso de Málaga», articulado en torno a una plataforma virtual abierta a aquellas personas que compartan la inquietud intelectual por la consideración de los vínculos entre dichos ámbitos y que, de forma voluntaria, quieran participar en esta iniciativa totalmente altruista y desinteresada, dentro del Instituto Econospérides.

Sin perjuicio de que el proyecto nace con una vocación de revisión y mejora permanentes, lo que también afecta a la propia estructura de los contenidos temáticos, a continuación se señalan algunos epígrafes que, en una primera etapa, constituyen referencias a abordar en relación con la cultura: delimitación conceptual del ámbito de análisis, cuantificación del peso económico, análisis económico, actividad empresarial, el papel del sector público, vinculaciones con el turismo, necesidades del sector cultural desde la perspectiva económica, formación de emprendedores culturales, inventario de fuentes estadísticas y de contenidos específicos...

# PENSAMIENTO ECONÓMICO

*William H. Beveridge y su influencia en los sistemas públicos de previsión social*  
Rafael López del Paso

---

## *William H. Beveridge y su influencia en los sistemas públicos de previsión social*

Rafael López del Paso

**Resumen:** En la presente nota se ofrecen los principales aspectos del informe Beveridge y su influencia en los sistemas públicos de previsión social implementados por los principales países desarrollados.

**Palabras clave:** Beveridge, sistemas públicos de previsión social, Estado de bienestar.

**Códigos JEL:** B0.

«La Seguridad Social debe ser considerada como uno de los pilares de una política comprensiva de progreso social. Debe garantizar el mantenimiento de un nivel de renta de subsistencia en caso de que su percepción se vea interrumpida por encontrarse en situación de desempleo, enfermedad o accidente, y tras alcanzar la edad de retiro...

...el Plan de Seguridad Social debe sustentarse sobre principios contributivos, ya que se trata de un seguro, no de un acto de caridad...

...flexibilizar la edad de retiro constituye una vía de ajustar la oferta de trabajo a las fluctuaciones de la demanda. En épocas de bonanza, a las personas mayores les resultará más fácil mantener su empleo y posponer su jubilación. Por el contrario, en los malos tiempos, tenderán a retirarse antes y reducir la oferta de trabajo».

Quien de manera ignota se enfrentara al acertijo de identificar la procedencia de los planteamientos anteriores, muy probablemente se vería impulsado a afirmar que nos encontramos ante la exposición de motivos de una de las leyes sobre las que viene articulando los diversos procesos de reforma de los sistemas públicos de previsión social desarrollados recientemente en el viejo continente. Sin embargo, la proporción de una respuesta correcta requiere del desarrollo de un ejercicio de abstracción de su posible vigencia actual y de salida al reencuentro de la historia, retrotrayéndose en el tiempo casi setenta años.

Bajo la permanente amenaza de los bombardeos de la aviación nazi sobre la población civil, en junio de 1941, Arthur Greenwood, ministro laborista británico encargado de liderar el proceso de reconstrucción bélica, solicitó a Sir William William Beveridge el desarrollo de la labor de coordinación de la comisión interdepartamental creada a efectos



de revisar los programas de protección social y orquestar una propuesta conducente a su unificación. Su carácter de reputado estudioso de los fenómenos de exclusión social y su repercusión sobre el desempleo, avalado por el desempeño de su puesto de director durante dieciocho años de la London School of Economics y el ejercicio de su labor de profesor de la Universidad de Oxford, pronto se reflejó en los resultados preliminares del trabajo de la comisión, que estaba compuesta, además de por Beveridge, por John M. Keynes, Lionel Robbins y George Epps.

Beveridge abogaba —sustentándose en las propuestas de intervención pública en la actividad eco-

---

nómica y de consecución del pleno empleo recogidas en la «Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero» de Keynes— por el diseño de un programa de protección social universal desde la «cuna a la tumba», capaz de garantizar un nivel de ingreso mínimo y «honroso» para aquéllos que, de manera sobrevenida, se encontraran en situaciones de precariedad por enfermedad, desempleo, incapacidad u otras contingencias de naturaleza similar y o alcanzasen la edad de retiro. De este modo, se lograría ayudar a las personas más necesitadas y mitigar potenciales episodios de pobreza a los que se podía enfrentar el ser humano, motivados, según Beveridge, por la indigencia, la enfermedad, la ignorancia y el abandono.

Con estas mimbres, a finales de noviembre de 1942, Beveridge presentaba en el Parlamento británico el informe *Social Insurance and Allied Services* —también conocido como Informe Beveridge— como «una revolución que constituye un compromiso inequívoco con la justicia social». En el Informe, del que se imprimieron y pusieron en circulación más de 650.000 copias, tirada sin precedentes en la época, se proponía la aplicación de un plan de actuación sustentado en: 1) el establecimiento de un sistema de seguridad social unitario de cobertura universal, financiado a través de las contribuciones del Estado, los empleados y los empleadores; 2) la creación de un servicio nacional de salud—atención médica gratuita con cobertura universal— y de un sistema de asistencia nacional —para completar el subsidio de la seguridad social cuando éste fuera insuficiente— orientados a alcanzar el nivel de subsistencia deseado, adoptando el objetivo del pleno empleo como política de Estado; 3) la extensión de

los beneficios sociales a los campos de la educación, la vivienda, la atención especializada a niños y otros servicios sociales de carácter asistencial.

A pesar de la resistencia mostrada por los grupos más conservadores, argumentando que constituía el inicio del camino hacia la «ruina moral» —Winston Churchill comparaba los planteamientos expuestos con un cuento de hadas— la propuesta fue recibida con inusitado entusiasmo por el pueblo inglés, crecientemente asediado por los efectos devastadores de la guerra. Los planteamientos propuestos pronto traspasaron fronteras, dejando su impronta en el diseño de los sistemas públicos de previsión social del resto de países europeos y en la Declaración Universal de Derechos Humanos de 1946, así como en la concreción de las normas mínimas de seguridad social estipuladas por la Organización Internacional del Trabajo en 1952. Mediante esta justificación y aceptación de la intervención pública en el ámbito redistributivo, por la que se modificaban ciertas reglas de funcionamiento del mercado, se asentaban las bases del Estado de Bienestar que hoy conocemos.

La actual crisis fiscal del Estado ha proporcionado un serio correctivo a la instrumentalización de las políticas sociales aplicadas por los países desarrollados. Esperemos, pues, que su impacto quede limitado a una redefinición del alcance de la intervención pública sobre el nivel de bienestar de los ciudadanos, y que no constituya un cambio de rumbo y de inicio de una cruzada por la que se termine socavando los pilares sobre los que se sustenta el modelo ideado por Beveridge con el inestimable sustento de la aportación de la teoría económica keynesiana.



# ENSEÑANZA DE LA ECONOMÍA

*Visión y experiencia universitaria de los estudiantes de Ciencias Económicas en España*

Rafael López del Paso.

*Educación financiera para los jóvenes: balance de una experiencia*

José M. Domínguez Martínez

*Aprender a emprender*

Andrés Ángel González Medina

*Educación financiera para el empresariado*

José M. Domínguez Martínez



---

# *Visión y experiencia universitaria de los estudiantes de Ciencias Económicas en España*

Rafael López del Paso

**Resumen:** Tomando como referencia los resultados obtenidos en el «Estudio internacional de la Fundación BBVA sobre estudiantes universitarios 2010», en el presente artículo se proporciona un panorama de la visión y de la experiencia universitaria de los alumnos de Ciencias Económicas en España, así como una comparativa con respecto a la de los correspondientes a Alemania, Italia, Francia, Reino Unido y Suecia, y con el conjunto de universitarios españoles.

**Palabras clave:** estudios de Economía, espacio europeo de educación superior, experiencia universitaria, España.

**Códigos JEL:** A23.

**A**sentadas las bases para la construcción del nuevo Espacio Europeo de Educación Superior, las universidades del viejo continente se encuentran actualmente inmersas en un proceso de reorganización de sus estructuras y de diseño e implementación de los nuevos programas formativos de grado y máster, con objeto de aumentar las capacidades analíticas y adecuar las competencias profesionales de sus estudiantes a las cambiantes necesidades del aparato productivo. En este sentido, las universidades precisan de mecanismos que permitan pulsar la realidad empresarial e institucional, así como la oportunidad de su respuesta institucional a las demandas de la comunidad educativa.

En aras de contribuir a tal fin, la Fundación BBVA ha publicado los resultados del «Estudio internacional sobre estudiantes universitarios 2010». El estudio consiste en el desarrollo de una encuesta a 18.000 estudiantes de Alemania, Francia, Italia, España, Suecia y Reino Unido (3.000 estudiantes de cada país), que han cursado al menos dos años de estudios superiores y han obtenido una cualificación suficiente para ingresar en programas de investigación avanzada o desarrollar una actividad profesional de alto nivel de capacitación. Las preguntas formuladas se estructuran en dos grandes epígrafes: 1) visión y experiencia en la universidad; y 2) vida personal: valores, religiosidad y ética. Los resultados se presentan atendiendo al país de procedencia y, en ciertas rúbricas, a la rama de estudio de los participantes en el proyecto.

A continuación se muestran los resultados obtenidos para el colectivo de estudiantes de nuestro país de las licenciaturas y grados en Ciencias Eco-



nómicas (Administración y Dirección de Empresas, y Economía) y su comparación con los correspondientes a sus homónimos del resto de países considerados, así como con el conjunto de estudiantes universitarios españoles encuestados, en relación a su experiencia y valoración de la universidad (véase cuadro 1).

— Elección de la carrera: la mayoría (49 por ciento) basa la elección de los estudios en las perspectivas de una mejor salida laboral, mientras que para el 43 por ciento responde a factores vocacionales (64 por ciento para el total de universitarios españoles). El patrón presentado resulta muy similar al de Francia y Reino Unido.

— Satisfacción con la carrera y la universidad: tras los suecos, los estudiantes españoles de Ciencias Económicas son los que peor valoran la formación práctica recibida (4,8 sobre 10). Particularizando a nuestro país, son los que expresan una valoración más baja.

— Formación para la vida profesional: sólo un tercio de los estudiantes matriculados en las Facultades y Escuelas de Universitarias de Ciencias Económicas y Empresariales considera que son preparados adecuadamente para la vida profesional (54 por ciento para el total de estudiantes del conjunto de ramas). Quienes acusan en mayor medida las carencias en el grado de ajuste de la formación a las necesidades del puesto de trabajo son los estudiantes del Reino Unido, donde el colectivo descontento representa un 21 por ciento.

— Hábitos de estudio: los estudiantes españoles de Ciencias Económicas son de los que menor tiempo dedican al estudio, 11,3 horas semanales, en prome-

dio, frente a las 20,2 horas de los suecos. En un curso académico, su esfuerzo es 66 horas inferior al del conjunto de estudiantes universitarios españoles.

— Investigación: sólo uno de cada cuatro estudiantes de Ciencias Económicas tiene conocimiento del desarrollo de algún programa de investigación en el centro en el que está matriculado (2 de cada 4 para el total nacional). Las diferencias son mínimas con respecto a los resultados obtenidos en Suecia e Italia. Por el contrario, el 43 por ciento de los alumnos de Económicas de Alemania están al corriente de la actividad investigadora llevada a cabo por su profesorado, considerando que se trata de una función esencial de la universidad.

— Expectativas laborales: a pesar de los desajustes percibidos entre la formación recibida y las necesidades del mercado laboral, los estudiantes españoles de Ciencias Económicas afrontan el futuro con cierto optimismo, valorando con 6,7, en una escala de 1 a 10, las posibilidades de encontrar un trabajo afín a sus estudios al finalizar la carrera, si bien es cierto que en menor medida que los del resto de países en los que se ha llevado a cabo la encuesta.

En conclusión, los estudiantes españoles de Ciencias Económicas presentan un perfil notablemente diferenciado de los alumnos del resto de ramas de conocimiento. Destacan por el elevado peso concedido a la salida laboral en la elección de la disciplina a cursar, su menor dedicación de horas al estudio, el desconocimiento del desarrollo de las actividades de investigación llevadas a cabo en sus centros, la percepción de importantes desajustes ente la formación recibida y los requerimientos del mercado laboral, si bien son optimistas con respecto a las posibilidades de encontrar un trabajo afín acorde a su perfil.

Cuadro 1: Valoración de la visión y de la experiencia en la universidad

	Estudiantes de Ciencias Económicas en:						Total estudiantes universitarios en España
	Alemania	Francia	Italia	R. Unido	Suecia	España	
Elección de la carrera por salida profesional (% sobre total alumnos)	33	51	43	51	31	49	26
Valoración de la formación práctica (0, completamente inadecuado, 10, totalmente adecuado)	5,1	6,2	5,6	6,8	4,6	4,8	5,4
No adecuación de la formación a la vida profesional (% sobre total alumnos)	27	36	51	21	47	62	54
Horas dedicadas al estudio (promedio semanal)	16,2	10,6	19,0	17,1	21,5	11,3	13,5
Conocimiento del desarrollo de algún proyecto de investigación en el centro (% sobre total alumnos)	43	35	24	34	25	25	45
Probabilidad de encontrar un trabajo afín a tus estudios (0, nada probable, 10, muy probable)	7,6	7,8	7,3	7,6	8,0	6,7	6,8

Fuente: Estudio internacional de la Fundación BBVA sobre estudiantes universitarios 2010.

# *Educación financiera para los jóvenes: balance de una experiencia*

José M. Domínguez Martínez

**Resumen:** En este artículo se efectúa un balance de un programa de educación financiera orientado a los estudiantes de enseñanza secundaria, llevado a cabo en centros educativos de Andalucía en el marco del proyecto Edufinet.

**Palabras clave:** educación financiera, estudiantes, enseñanza secundaria, Edufinet.

**Códigos JEL:** A21, I22.

El programa «Educación financiera para todos» es una iniciativa surgida en el marco del proyecto Edufinet con objeto de realizar acciones específicas centradas en distintos colectivos sociales y que, en su primera incursión, ha echado a andar con la pretensión de acercar el mundo financiero a los jóvenes, a fin de proporcionarles una visión introductoria de los distintos productos y servicios financieros de los que ya son usuarios o lo serán a lo largo de los próximos años. Con ese propósito se han organizado sesiones presenciales orientadas a estudiantes de ESO y Bachillerato de distintas localidades de Andalucía.

Entre los meses de mayo y diciembre de 2010, el programa se ha desarrollado, en una primera fase, en 35 centros educativos de Almería, Alhaurín de la Torre (Málaga), Antequera (Málaga), Baeza (Jaén), Cádiz, Jaén, Málaga, Ronda (Málaga), San Fernando (Cádiz) y Torremolinos (Málaga), con la participa-

ción de unos 1.700 alumnos, gracias a la desinteresada colaboración de una quincena de ponentes.

La jornada impartida, con formato estándar, a cada uno de los grupos que se acogieron a la iniciativa se concebía como una primera toma de contacto con los aspectos básicos del sistema financiero y los principales productos ofertados en el mismo. A modo de un primer eslabón, se pretendía abrir una puerta hacia un mundo que no sólo es útil sino también necesario para todos, con independencia de la especialidad profesional que cada uno elija. A lo largo de las distintas etapas de nuestra vida necesitamos ser usuarios de servicios financieros, para utilizar medios que faciliten nuestros pagos, para colocar nuestros ahorros, para solicitar un crédito con el que afrontar un proyecto de gasto, etc.

Existe la idea de que los conceptos financieros son hostiles y por eso deben quedar reservados a los especialistas. Consideramos que en absoluto es así. Esa situación obedece más bien a la discriminación que tradicionalmente ha existido en el sistema educativo hacia los conceptos económicos y financieros.

La presentación de referencia elaborada se basa en cuatro apartados: en primer lugar se aborda el papel y la importancia de la educación financiera; posteriormente se describe el proyecto Edufinet; en tercer lugar se exponen los rasgos básicos del sistema financiero y los principales productos financieros; por último, a título ilustrativo, se muestran diversos supuestos prácticos que pueden resolverse a través del portal de internet de Edufinet.





Se parte de la delimitación del concepto educación financiera, que comprende tres aspectos clave: 1) adquirir un conocimiento y una comprensión en materia de finanzas; 2) desarrollar competencias en ese ámbito, es decir, tener capacidad para utilizar los conocimientos en beneficio propio; 3) ejercer la responsabilidad financiera o, lo que es lo mismo, llevar a cabo una gestión adecuada de las finanzas personales, realizando elecciones informadas, con conocimiento de los riesgos asumidos.

A renglón seguido, las razones del otorgamiento de tanta importancia a la educación financiera en todo el mundo constituyen una referencia obligada. A este respecto, numerosos estudios internacionales revelan el insuficiente grado de conocimiento de la población de las cuestiones económicas y financieras básicas. En segundo lugar, ha de destacarse la constatación de los beneficios de la educación financiera para los individuos y para el conjunto de la economía y de la sociedad. Además, la incesante ampliación y la creciente complejidad de la oferta de productos financieros colocan a veces al usuario en una posición de vulnerabilidad.

La importancia de la educación financiera no se limita a las personas adultas, sino que también es necesaria para los jóvenes, que ya son, o van a serlo pronto, usuarios de servicios financieros. El adqui-

rir hoy conocimientos financieros tiene una serie de ventajas para su vida futura.

El proyecto Edufinet nació a mediados de la pasada década en el seno de Unicaja, en lo que se entendía como un ejercicio de la responsabilidad social, al que se sumaron, primero, la Universidad Internacional de Andalucía (UNIA) y luego, la Universidad de Málaga. La intención era contribuir a la difusión de conocimientos relativos a la operatoria del sistema financiero y al fomento de la cultura financiera, con el convencimiento de que de esta manera se promueven mayores transparencia, seguridad y responsabilidad en el desarrollo de las relaciones financieras entre los ciudadanos y los intermediarios financieros. Esencialmente, se pretende ofrecer una ayuda para la toma de decisiones financieras personales, tratando de contribuir a aumentar el grado de autonomía del usuario de servicios financieros mediante la inducción a la reflexión y al razonamiento.

La introducción a los productos financieros tiene como punto lógico de arranque de los contenidos el enfoque de la toma de decisiones por una persona: necesidades a atender-productos disponibles-variables a tener en cuenta (productos de ahorro y de crédito)-adopción de la decisión.

Asimismo se considera imprescindible poner de relieve el papel del sistema financiero, que consiste

en canalizar recursos financieros desde agentes que tienen excedentes a otros que tienen necesidad de los mismos para afrontar sus proyectos de inversión y consumo. Se trata de un papel crucial para superar las diferencias existentes entre ambas partes respecto a plazo, importe, riesgo... y, especialmente, eludir el freno introducido por la información asimétrica. El sistema financiero presenta dos facetas fundamentales: intermediación financiera (las entidades financieras asumen el riesgo de los prestatarios) y desintermediación financiera (los ahorradores son los que asumen el riesgo de las inversiones, bien directamente o a través de instituciones de inversión colectiva).

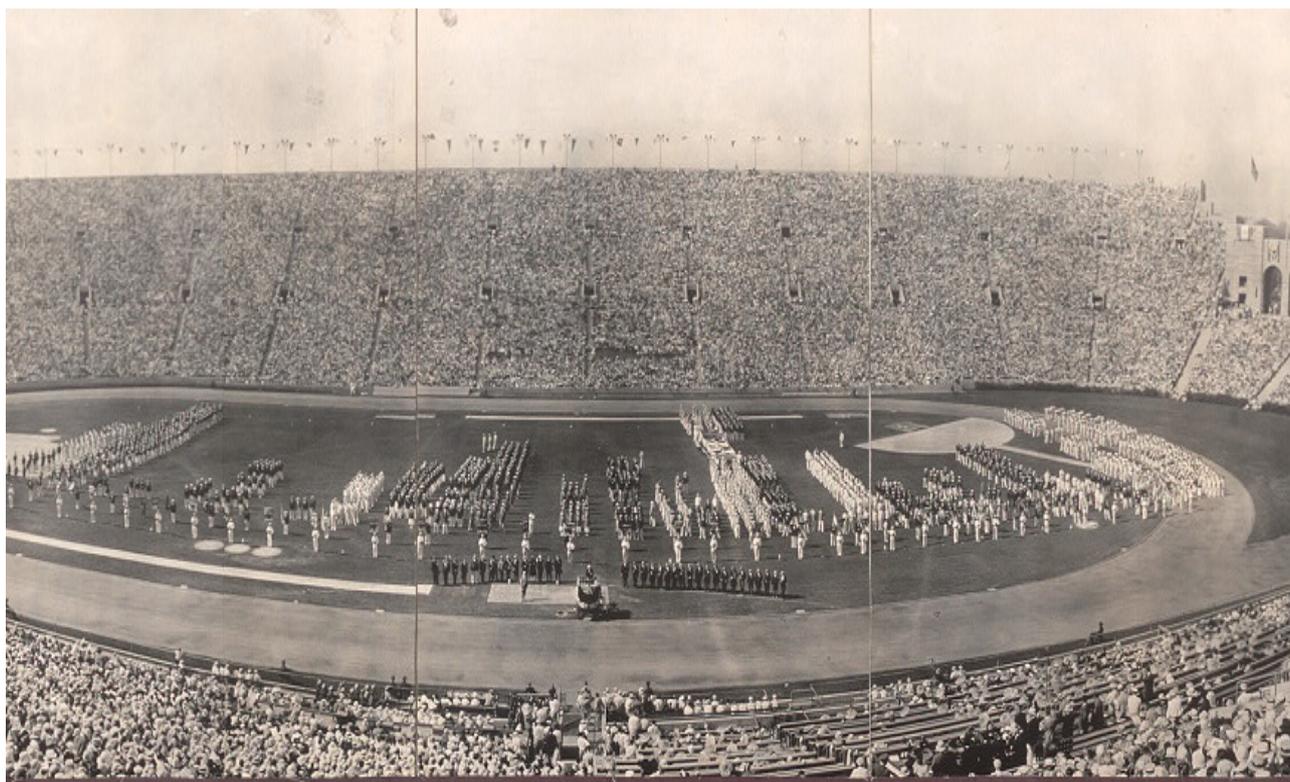
Seguidamente se pasa a ilustrar las diferencias existentes entre los tres tipos de entidades de depósito. Por lo que respecta a su naturaleza jurídica, los Bancos son sociedades mercantiles; las Cooperativas de Crédito, sociedades cooperativas, y las Cajas de Ahorros, entidades mucho más difíciles de tipificar. Según ha señalado el Tribunal Constitucional, se trata de entidades de crédito de carácter social y con rasgos similares a las fundaciones, si bien el propio Tribunal ha subrayado que no pueden equipararse totalmente a éstas.

A continuación se repasan los aspectos principales de los depósitos, de los créditos y de las tarjetas de crédito, abordando su operatoria y sus implicaciones fundamentales. Finalmente se procede a la discusión y resolución de diversas cuestiones prácticas, tales como el cálculo de la TAE de un depósi-

to, la elaboración del cuadro de amortización de un préstamo, los requisitos para la disposición del saldo de un depósito, la utilización de los códigos de las tarjetas de crédito, la aplicación de tipos de interés en descubiertos en cuenta corriente, la interpretación de índices bursátiles...

Aun siendo plenamente conscientes de que con una acción aislada no pueden alcanzarse los objetivos consustanciales a la educación financiera, la experiencia demuestra que la ruptura de las barreras que acotan el ámbito de los conocimientos financieros suele tener efectos positivos. De hecho, el elevado número de preguntas planteadas por los estudiantes, algunas de ellas con un considerable grado de sofisticación, es indicativo del interés y de la inquietud existente acerca de las cuestiones financieras. Testimonios parciales recibidos señalan que esa toma de contacto tiende a inducir la consideración de tales cuestiones en el entorno próximo del alumno y abre una vía para ulteriores aproximaciones. Como ponen de relieve los organismos económicos internacionales, la familiarización con los conceptos financieros debe comenzar desde una temprana edad y, preferiblemente, incorporarse dentro de las enseñanzas regladas.

Como instrumento complementario, mediante las «Olimpiadas financieras» se pretende dar continuidad a las jornadas celebradas y estimular una mayor implicación en el aprendizaje financiero, tanto en su vertiente conceptual como aplicada.





---

## *Aprender a emprender*

*Andrés Ángel González Medina*

**Resumen:** En este trabajo se identifica la falta de emprendimiento como la principal causa estructural del desempleo en nuestro país. Se razona cómo la obsolescencia del sistema educativo provoca que la creatividad y el fomento del espíritu emprendedor, que son las variables claves para la creación de empresas, se conviertan en las principales víctimas de este modelo educativo industrial. Se justifica la necesidad de iniciar una transición hacia un sistema educativo divergente basado en la innovación y se propone como medida inicial un cambio de filosofía: la «construcción creativa» y la eliminación de las múltiples contradicciones que la educación española presenta en la actualidad.

**Palabras clave:** construcción creativa, emprendimiento, enseñanza Economía.

**Categorías JEL:** L22, A19.

El último dato del paro registrado en España del pasado mes de febrero, 4.299.263 personas, es el equivalente en la actualidad a toda la población de Irlanda. Esta cifra es una tremenda consecuencia debida no solo a la brutal crisis que estamos atravesando. La respuesta a la pregunta de por qué existe este desafortunado récord ha hecho correr ríos de tinta. Pero, en un intento de huir de un análisis coyuntural, pienso que el problema raíz es la carencia de emprendimiento en nuestro país. En un esfuerzo de síntesis, las causas explicativas estructurales de tal circunstancia se pueden agrupar en dos: la falta de creatividad<sup>1</sup> y la ausencia del fomento del espíritu emprendedor en nuestro sistema educativo. Carencias que deben ser tratadas y paliadas desde la escuela. Defiendo esta tesis frente a los que hablan de la escasa productividad y las limitaciones del crédito como principales razones explicativas. La falta de productividad<sup>2</sup> de nuestras empresas no es más que una consecuencia de la carencia de creatividad, ya que ésta genera oportunidades empresariales que crean valor y, por tanto, aumentos de productividad. En un mundo globalizado fundamentar prioritariamente las estrategias competitivas de las empresas españolas en la reducción del denominador de la ratio de la productividad, es decir, en disminuir costes, no tiene mucho sentido porque sería insostenible en el tiempo. Con respecto a la limitación del crédito para financiar proyectos empresariales que generen empleo, también creo que es una consecuencia, dado que esta circunstancia no se debe

tanto a la situación de nuestras entidades financieras sino más bien a la inexistencia de ideas empresariales innovadoras viables que generen confianza para ser financiadas. Recientemente, en esta misma línea, se pronunciaron los expertos que han elaborado el último informe GEM<sup>3</sup> publicado, donde se señala como prioritario la necesidad de reformar el sistema educativo público español, especialmente en lo relativo a las etapas de primaria y secundaria, para crear un caldo de cultivo adecuado que estimule el emprendimiento.

Pienso que la razón real de fondo que explica esa falta de creatividad y de espíritu emprendedor que determina el escaso emprendimiento y, por ende, el enorme desempleo que existe en España, es la obsolescencia de nuestro actual sistema de educación público. Tal y como señala el profesor Ken Robinson, es un modelo que fue ideado por las élites intelectuales de la Ilustración como «input» necesario para el desarrollo de la revolución industrial. El pilar sobre el que se sustenta nuestro sistema educativo es la particular visión que se tenía de la inteligencia en aquella época, que además estaba dirigida por el imperativo económico del momento: capacidad para el razonamiento deductivo y la habilidad para conocer a los clásicos y su pensamiento. El seguir manteniendo en el ADN de nuestro sistema estos genes supone continuar clasificando al alumno que «vale» del que «no vale», con base en esta particular visión de la mente que implica seguir juzgando la vida de

---

1. La creatividad se define como el proceso de tener ideas originales que tengan valor o que sean susceptibles de generarlo.

2. La productividad es un indicador económico-empresarial, es un cociente que se calcula relacionando valor creado con los recursos empleados.

3. El proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor) nació en el año 1997 como una iniciativa de la London Business School y del Babson College para crear una red internacional de investigación en el entorno de la creación de empresas.



muchas personas que, aun siendo brillantes, tal vez piensan que no lo son.

En definitiva, es un modelo educativo industrial como lo demuestra el gran parecido de los centros educativos con las fábricas: el que en los institutos sigan sonando timbres, haya instalaciones separadas, existan especialistas por materias que busquen rutinas que incrementen la productividad del alumnado, los alumnos ingresen por edad como si se tratara de una cadena de producción donde lo más importante que tuvieran en común fuera la fecha de nacimiento o mejor dicho la fecha de fabricación... pero ¿por qué continuamos haciendo todo esto? Si las tesis tayloristas están descatalogadas en la economía del siglo XXI, las empresas han evolucionado de un modelo «fordista» hacia un modelo «EBK» (empresa basada en el conocimiento). El hecho de trasladar y seguir manteniendo esta filosofía en el mundo educativo supone únicamente conseguir que la primera gran víctima de este modelo sea la creatividad y, por ende, la innovación, porque a los alumnos, que serán los emprendedores del mañana, los anestesiaremos haciéndolos transitar por un «sistema de aprendizaje en línea» potenciando un pensamiento convergente frente al divergente, cuando realmente tendríamos que estar haciendo todo lo contrario. Está claro que el pensamiento divergente y la creatividad no son sinónimos. El primero es una capacidad esencial para obtener la segunda. El pen-

samiento divergente es la habilidad de ver muchas posibles respuestas a una misma pregunta, lo que Eduard Bono denominó «pensamiento lateral»<sup>4</sup>. Esa capacidad el niño la pierde conforme avanza cursos en el sistema educativo. Algunos test que avalan este argumento quedan recogidos en el libro de George Land y Beth Jarman «Break Point and Beyond». Este argumento me sirve para plantear la hipótesis de por qué existen muchos empresarios en España que no han pasado por el sistema educativo<sup>5</sup>; de haberlo hecho, muy probablemente su talento hubiera sido mermado.

Por lo que respecta a la otra gran víctima del sistema educativo, el fomento del espíritu emprendedor, hay que señalar que debemos desterrar el mito de que el empresario nace por la idea de que el emprendedor se hace. Basta examinar la ordenación de los estudios de Economía y Empresa en la primaria y en la secundaria para darnos cuenta de su marginación y de su falta de potenciación por parte de las autoridades competentes. En la primaria, el alumnado no tiene la posibilidad de formarse en este ámbito esencial. En la ESO, sólo cabría la posibilidad de que pudiera existir a través del denominado «Proyecto integrado» en 4º curso. Con una asignación temporal de una hora semanal, además tendría que ser propuesto al ETCP (Equipo Técnico de Coordinación Pedagógica) para su aprobación, y solamente en este supuesto podrían contener elementos de Economía<sup>6</sup>. Por lo que respecta al bachillerato, la Economía solo está presente en una de las tres modalidades existentes, en la de humanidades y ciencias sociales, y, dentro de ésta, únicamente en el itinerario de sociales. La limitada presencia de la Economía se reduce a dos asignaturas. En alguna Comunidad Autónoma disponen también de una optativa de segundo curso, pero no es el caso andaluz. La situación actual es la siguiente: en el primer curso del bachillerato de sociales está como obligatoria de modalidad con el nombre de «Economía» con una carga lectiva de cuatro horas semanales. Con el mismo peso lectivo aparece en el segundo curso «Economía de la empresa»<sup>7</sup>. Para terminar de

4. El pensamiento lateral es una forma específica de organizar los procesos de pensamiento, que busca una solución mediante estrategias o algoritmos no ortodoxos, que normalmente serían ignorados por el pensamiento lógico.

5. Consultar los últimos resultados del informe GEM para España y para Andalucía: [http://www.ie.edu/gem/WF\\_Proyecto.aspx](http://www.ie.edu/gem/WF_Proyecto.aspx).

6. Estos proyectos integrados están regulados por la Orden de 10 de agosto de 2007, que desarrolla el currículo de la ESO. (BOJA 30 de agosto de 2007, pág. 65).

7. La regulación de estas enseñanzas queda recogida en la siguiente legislación: Orden de 5 de agosto de 2008, por la que se desarrolla el currículo correspondiente al Bachillerato en Andalucía (publicado en BOJA nº 169, de 26 de agosto). Economía en págs. 204 a 206 y Economía de la Empresa en págs. 209 a 211), Decreto 416/2008, de 22 de julio, por el que se establece la ordenación y las enseñanzas correspondientes al Bachillera-



analizar la situación de los contenidos económicos en nuestro sistema educativo, baste señalar que se completa con una presencia variada y dispersa en la formación profesional: ciclos de «Administración y gestión», de «Comercio y marketing» y de «Turismo y hostelería»<sup>8</sup>.

Por lo tanto, pienso que el principal reto estructural que debe abordar la sociedad española en los albores de este nuevo siglo es continuar reformando su sistema educativo porque la política económica más importante para un país, no es la fiscal, la monetaria o la cambiaria, sino la educativa. Pienso que las causas de fondo que impulsan la premura por llevar a cabo tales reformas son básicamente dos grandes contradicciones: una económica y otra cultural. La primera se erige en la medida en que nuestro modelo trata de dar respuesta al «qué debemos enseñar» y «cómo debemos hacerlo» para que las nuevas generaciones encuentren su lugar en la economía del si-

to en Andalucía (BOJA 28 de julio de 2008) y el Real Decreto 1.467/2007 de 2 de noviembre, por el que se establece la estructura del bachillerato y se fijan sus enseñanzas mínimas (publicado en el BOE nº 266, de 6 de noviembre de 2007).

8. La legislación que regula los ciclos formativos señalados se puede consultar en el portal creado por el Ministerio de Educación <http://www.todofp.es>. Y más concretamente: para los ciclos de grado superior: <http://www.todofp.es/todofp/formacion/que-y-como-estudiar/oferta-formativa/ciclos/grado-superior.html> y <http://www.todofp.es/todofp/formacion/que-y-como-estudiar/oferta-formativa/ciclos/grado-medio.html>, para los ciclos de grado medio.

glo XXI. Desde luego, el seguir formando al alumnado para que realice su desempeño profesional en un sistema económico que ya no existe no es el mejor camino. Mientras que la segunda surge porque en la escuela nos empeñamos en inculcar una identidad cultural a nuestros alumnos a modo de «herencia genética social», idea que se encuentra en clara oposición con un mundo cada vez más globalizado. Las contradicciones planteadas anteriormente provocan desconcierto e implícitamente desmotivación en el alumnado de hoy, que cuestiona, constantemente, la utilidad de la formación que reciben. No encuentran razones por las que seguir yendo a la escuela porque son conscientes de que no por trabajar duro y obtener un título universitario se les garantizará un puesto de trabajo en el futuro. Ante esto muchos intelectuales contemporáneos siguen pensando que la única solución está en seguir subiendo el nivel. Con esta idea, en principio, estoy de acuerdo, siempre y cuando la subida del nivel no se traduzca únicamente en el hecho de que se necesiten más títulos para tener la esperanza de encontrar un trabajo. Y pienso que esto último es lo que realmente está pasando en la actualidad, lo cual no deja de ser un nuevo problema difícil de gestionar: «la inflación de títulos»<sup>9</sup> que genera nuestro modelo educativo y que provoca que

9. Al hilo de esta reflexión se recomienda ver el vídeo «Plan Bolonia explicado sin rodeos» en el enlace: <http://www.youtube.com/watch?v=sUYBKSm9Si4>.



nunca antes una carrera valiera tan poco. Las implicaciones perniciosas inmediatas de lo anterior son dos. En primer lugar, la frustración entre los jóvenes que no consiguen encontrar un empleo pese a la formación recibida, y en segundo, el coste económico que asume una sociedad que forma universitarios para que terminen desempeñando otros empleos en su vida profesional<sup>10</sup>.

En definitiva, el crecimiento del empleo en el largo plazo va a depender del fomento del espíritu emprendedor y de la creatividad que se haga desde la escuela. Es preciso reconducir la situación: la rapidez con la que consigamos transitar de un modelo fundamentalmente convergente basado en el industrialismo a un modelo divergente basado en la innovación condicionará nuestro crecimiento económico próximo. Porque la creatividad es una capacidad que todos tenemos pero que, con el tiempo, nuestro actual sistema educativo se encarga de deteriorar: a los alumnos en la escuela les decimos que hay una respuesta y está al final, los sentamos en filas separados de forma individual para que no hablen, mirando hacia a una autoridad que les dice en todo momento qué es lo que tienen que hacer, les decimos que no miren al compañero, que no copien, porque eso es engañar; sin embargo, fuera de la escuela a eso se le llama colaboración y trabajo

10. Miembros de la escuela de Frankfurt realizaron aportaciones interesantes en este sentido. Calcularon el coste de formar a un universitario y lo compararon, por ejemplo, con el coste que implicaba formar a un taxista. Si este universitario terminaba trabajando como taxista, socialmente, el coste de la formación de esa persona que resulta de la diferencia entre los gastos de formación de uno y otro, lo tenía que asumir la sociedad en su conjunto.

en equipo, pero estamos dentro. Creo que debemos empezar la reforma por despojarnos de las múltiples contradicciones de nuestro sistema. El principio sobre el que debemos trabajar es un cambio de filosofía sustentado en la «construcción creativa», explotando aquello que sabemos hacer bien, pero, al mismo tiempo, explorando el diseño de un nuevo modelo mucho más flexible y acorde con la realidad social, económica y cultural del siglo XXI. Donde la colaboración sea la principal fuente de crecimiento y en el que el alumnado no solo aprenda a aprender sino también a emprender, porque si atomizamos a los alumnos para que trabajen separados estamos creando una disrupción entre ellos y su ambiente natural de aprendizaje. Resulta imperioso acometer tales reformas, nos va en ello nuestro futuro porque, como diría el recientemente desaparecido José Saramago, «el cambio es de hecho la condición ineludible para seguir siendo».

### Referencias bibliográficas

BONO, E. (1992): *Serious Creativity: Using the Power of Lateral Thinking to Create New Ideas*. Harper Collins.

FLORIA, R. (2005): *The Flight of the Creative Class: The New Global Competition for Talent*. New york, Haper Collins.

LAND, G. y JARMAN, B. (1992): *Break Point and Beyond*. Champaign, Illinois. Harper Collins.

ROBINSON, K. (2009): *The Element: How Finding Your Passion Changes Everything*. London, Viking Peguin.Tant.

## Educación financiera para el empresariado

José M. Domínguez Martínez

**Resumen:** En este artículo se aboga por la extensión de la educación financiera al ámbito del empresariado y del emprendimiento, y se da cuenta de la puesta en marcha de un programa con esa finalidad.

**Palabras clave:** educación financiera, empresarios, emprendedores.

**Códigos JEL:** A29, D83, I22.

La mecha de la educación financiera ha prendido en todo el mundo con unos bríos inusitados. Raramente se encuentra una actuación que logre recabar un apoyo tan extendido. Las iniciativas desarrolladas se cuentan por centenares, se centran en los más variados colectivos y adoptan los más diversos enfoques. Pese a todo lo anterior, un repaso de los programas desarrollados a escala nacional e internacional permite constatar la existencia de una cierta laguna en la medida en que las actuaciones inventariadas sólo cubren tangencialmente, en el mejor de los casos, el ámbito empresarial de manera específica. Quizás esto se deba a que

se sobreentiende que los empresarios no tienen las carencias observadas en el conjunto de la población en general: de hecho, un empresario tiene que bregar con las cuestiones financieras desde el momento en que decide crear su empresa.

Aun cuando esa omisión pueda, además, estar justificada teniendo en cuenta que los programas de educación financiera apuntan comúnmente hacia el usuario de servicios financieros personales y que las empresas suelen contar con profesionales cualificados que se encargan de la gestión financiera, no puede obviarse que el universo empresarial es sumamente heterogéneo y que, en una proporción elevada,



---

los empresarios actúan individualmente en su condición de autónomos.

Al menos en estos casos la omisión es constatable, así como en los de otros empresarios que, al margen de los recursos humanos de sus organizaciones societarias, deseen tener su propia percepción a la hora de evaluar las decisiones financieras. Con independencia de ello, la extensión de la educación financiera adquiere una importancia crucial en relación con los emprendedores que se preparan para el inicio de una actividad empresarial.

Con este panorama como telón de fondo, dentro de la línea de apertura y adaptación a diferentes grupos sociales, en el marco del proyecto Edufinet se ha puesto en marcha el programa «Educación Financiera para Empresarios y Emprendedores», que pretende adaptar los contenidos esenciales de la educación financiera a los requerimientos de tales colectivos.

El enfoque adoptado se sustenta en los siguientes contenidos:

- Estudio de las implicaciones financieras de las distintas formas jurídicas de la empresa.
- Identificación de los instrumentos financieros relevantes en cada una de las etapas de la vida de

la empresa y de las fases y procesos del ciclo de negocio.

- Estructura del sistema financiero.
- Productos financieros a disposición del empresario.
- Relaciones banca-empresa.
- Como soporte transversal, consideración del marco jurídico de los productos financieros, de su fiscalidad y de los conceptos básicos del cálculo financiero.
- Utilización e interpretación de los conceptos e indicadores económicos y financieros.
- Manejo de simuladores financieros.
- Componente práctico.

Por supuesto, tales contenidos no pueden ser inmutables, sino que han de ir adaptándose permanentemente a las necesidades concretas que se pongan de manifiesto. Lejos de aspirar a emular un posible programa de pseudo-MBA, la pretensión fundamental es la de ofrecer una ayuda para la toma de decisiones, de manera que los empresarios puedan ser más autónomos también al enfrentarse a las cuestiones financieras.

# COYUNTURA ECONÓMICA

*Indicadores económicos básicos*  
Instituto Econospérides



# Indicadores económicos básicos

## Instituto Econospérides

	Economía internacional EE.UU.		Eurozona		Economía española		Economía andaluza		Fuentes	Comentario
	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010		
<b>Actividad económica</b>										
1. PIB a precios de mercado (T.V. Interanual (%))	-2,6	2,8	-4,0	1,7	-3,7	-0,1	-3,6	-0,6	BdE, INE e IEA	Consolidación de la recuperación de EE.UU. y de la Eurozona, sustentada fundamentalmente en la demanda interna. Estancamiento de las economías española y andaluza, a pesar de la contribución positiva del sector exterior.
2. Demanda nacional (aportación al crecimiento. p.p.)	-3,7	3,3	-3,3	0,8	-6,4	-1,1	-6,2	-1,7		
3. Sector exterior (aportación al crecimiento. p.p.)	0,9	-0,5	-0,7	0,9	2,7	1,0	3,6	1,1		
<b>Mercado laboral</b>										
4. Ocupación (T.V. Interanual (%))	-3,8	-0,6	-1,8	-0,4	-6,8	-2,3	-7,2	-1,5	Eurostat e INE	Ralentización en la destrucción de empleo. España, presenta la tasa de paro más alta de la UE-27. Andalucía es la segunda región española con mayor tasa de paro.
5. Tasa de paro (%)	9,3	9,6	9,2	10,0	18,0	20,2	25,4	28,4		
<b>Precios</b>										
6. IPC (T.V. Interanual (%))	-0,3	1,6	1,5	2,7	0,8	3,0	0,6	3,2	Eurostat e INE	Aumento por la subida de los productos energéticos motivada por las tensiones geopolíticas del Magreb.
<b>Sector exterior</b>										
7. Balanza de pagos. Saldo comercial (T.V. Interanual (%))	46,4	-32,2	315,3	-39,4	-48,0	2,8	21,0	-31,0	Eurostat, INE e IEA	Empeoramiento motivado por el aumento de la factura energética.
<b>Sector público</b>										
8. Superávit (+)/Déficit (-) Total AA.PP. (%s/PIB)	-10,4	-8,7	-6,3	-5,2	-11,1	-9,2	-3,1 <sup>(1)</sup>	-3,0 <sup>(1)</sup>	BCE, BdE y JA	Reducción del déficit por los objetivos de consolidación presupuestaria, acompañado de un aumento de la deuda.
9. Deuda pública (%s/PIB)	84,7	92,2	79,2	82,5	53,3	60,1	6,9 <sup>(1)</sup>	8,5 <sup>(1)</sup>		
<b>Sector monetario y financiero</b>										
10. Tipo de interés de intervención (%)	0,50	0,75	1,00	1,00	--	--	--	--	Fed, BCE, BdE y WFE	Mantenimiento de los tipos de interés de intervención en mínimos históricos, con previsiones al alza. Reducción de los tipos de interés en los mercados interbancarios. Aumento del rendimiento de la deuda pública española por las tensiones existentes en los mercados. Cierta recuperación de las bolsas de valores. Tendencia de leve crecimiento de los créditos y los depósitos.
11. Tipos de interés de mercado (%) <sup>(2)</sup>	1,00	0,61	1,62	1,35	--	--	--	--		
12. Rendimiento de la deuda pública a 10 años. Media (%)	3,27	3,23	4,03	3,78	3,98	4,25	--	--		
13. Índice General del Mercado de Valores. Valor Cierre (%) <sup>(3)</sup>	23,5	12,8	21,0	-5,8	29,8	-17,4	--	--		
14. Crédito a familias y empresas (T.V. Interanual (%))	-7,6	-5,6	0,7	3,9	-1,0	1,0	-2,4	-1,2		
15. Depósitos de familias y empresas (T.V. Interanual (%))	5,6	3,2	4,7	4,7	-1,5	0,4	-0,1	0,1		

### Notas:

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

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

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

Fecha de actualización: 31/03/2011



# GRÁFICO SELECCIONADO

*Diferencial de riesgo de la deuda pública de España con respecto a la de Alemania*  
Sergio Corral Delgado y Rafael López del Paso



# Diferencial de riesgo de la deuda pública de España con respecto a la de Alemania

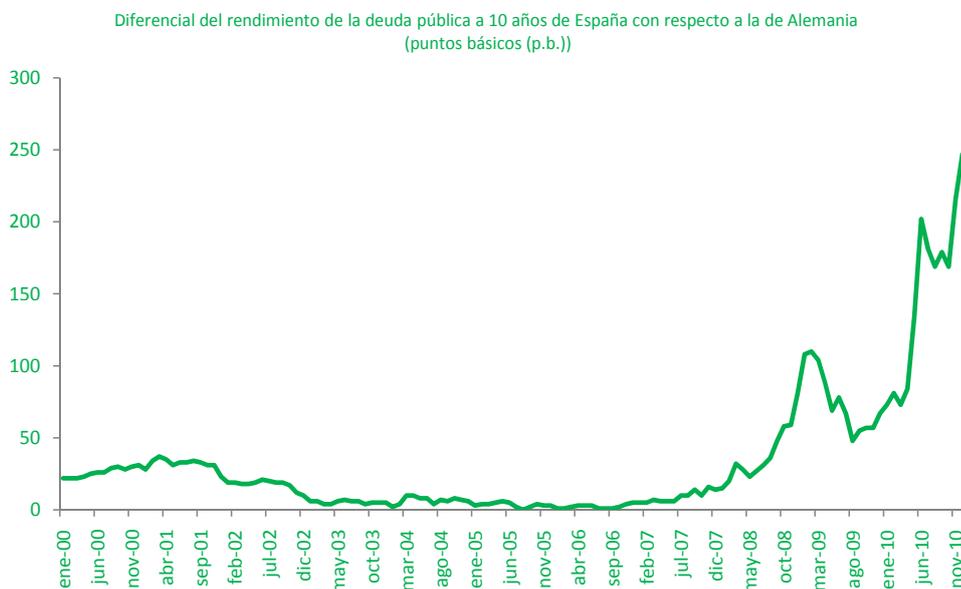
Sergio Corral Delgado y Rafael López del Paso

**Resumen:** En la presente nota se abordan, a partir de su representación gráfica, las nociones básicas del diferencial de riesgo de la deuda pública de España con respecto a la de Alemania.

**Palabras clave:** diferencial de riesgo de la deuda pública, España, Alemania, prima de liquidez, prima de riesgo.

**Códigos JEL:** E44, Y10.

## Gráfico



Fuente: Banco de España.

## Noción y significado

En el gráfico adjunto se representa la evolución de los diferenciales de rentabilidad de los títulos de deuda pública emitidos por los Gobiernos de España y de Alemania con vencimiento a 10 años.

En el eje de abscisas (de las X) se muestra el horizonte temporal (enero de 1999-enero de 2011). Por su parte, en el eje de las ordenadas (de la Y), se representa la diferencia, en puntos básicos, entre la rentabilidad ofrecida por un bono emitido a 10 años por el Estado español y la correspondiente a un bono emitido por el mismo plazo por el Estado alemán (Bund).

Como puede observarse, en enero de 2003 la rentabilidad ofrecida por la deuda soberana (del Estado) de España se equiparó prácticamente con res-

pecto a la de Alemania. Esta situación se mantuvo hasta comienzos de 2008, cuando el Estado español se vio obligado a aumentar la rentabilidad ofrecida por la compra de su deuda para poder cubrir las necesidades de financiación adicionales surgidas ante la severa contracción de la actividad económica y el deterioro de las posiciones fiscal y exterior. Los diferenciales volvieron a aumentar de forma extraordinaria en la primavera de 2010, debido a: 1) la crisis de confianza generada en los mercados tras la petición de asistencia financiera de Grecia al Fondo Monetario Internacional y a la Comisión Europea; y 2) las crecientes dudas de los inversores sobre la situación patrimonial del Reino de España y la capacidad de sus finanzas públicas para cumplir con las obligaciones asumidas. En enero de 2011 llegaron a alcanzar los 236 p.b., es decir, para colocar un bono de 1.000 euros de valor nominal, reembolsable a 10 años, el gobierno español debe ofrecer una rentabilidad superior del 2,36% con respecto a la del título

---

emitido por el gobierno alemán, lo que supone un sobrecoste financiero de 23,6 euros para el erario público de nuestro país.

Pero, ¿qué recoge los diferenciales de rentabilidad de la deuda pública?

En una unión monetaria, las diferencias de rentabilidad de los títulos de deuda pública emitidos en la misma moneda, con el mismo plazo y la misma estructura de pagos, responden, en ausencia de tensiones financieras y de diferencias importantes en el tratamiento fiscal recibido por los intereses de las

rentas del capital, a las mayores primas de riesgo de liquidez (riesgo de no poder liquidar la operación o no poder obtener, en caso de necesidad, fondos líquidos a un precio razonable) y de riesgo de crédito (probabilidad de que el prestatario no devuelva el principal de la operación o no pague los intereses, en la forma y tiempo estipulados).

El valor de estas primas depende, además, del nivel de percepción del riesgo, del efecto precio asociado a la incertidumbre y al grado de tolerancia al riesgo mostrado por los inversores.

# RADIOGRAFÍA ECONÓMICA

*Emprender actualmente en España. Una breve revisión*  
Francisco Ávila Romero y Enrique de Hoyos Vallejo



# Emprender actualmente en España. Una breve revisión

Francisco Ávila Romero y Enrique de Hoyos Vallejo

**Resumen:** En la presente nota se ofrece una descripción de la actividad emprendedora en España, para a continuación analizar sus factores determinantes.

**Palabras clave:** emprendedores, España.

**Códigos JEL:** L26, M12.

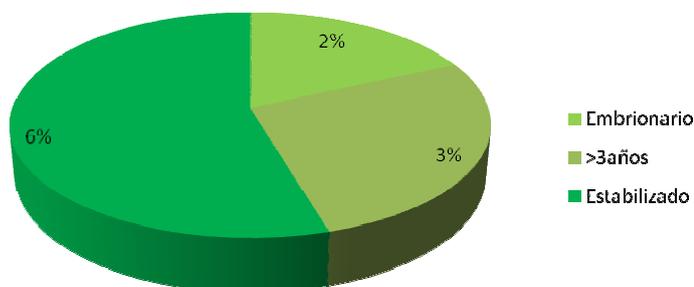
La tasa de emprendimiento de España se sitúa en el antepenúltimo lugar de la UE-27. Por primera vez en España se igualan el número de personas que emprenden por necesidad de supervivencia frente a los que lo realizan por una oportunidad de negocio.

El índice de la actividad emprendedora en España, entendida como el porcentaje de emprendedores respecto a la población total, sigue manteniéndose estable desde el año 2004, situándonos en el 11 por ciento del total de la población española (European Commission, 2010). El cálculo de esta variable es el resultado de sumar tres niveles diferentes de emprendedores, los embrionarios, los cuales están iniciando el negocio en el momento de la encuesta, los nuevos negocios, los cuales son negocios en fun-

cionamiento con menos de tres años de vida, y los negocios estabilizados, los cuales tienen un negocio propio de más de tres años en el momento en el que se realiza la encuesta. Si comparamos la evolución en el ranking que España ocupa en la UE-27 desde el año 2004 en esta variable, destaca que hasta el año 2009 hemos bajado cuatro posiciones ocupando actualmente el puesto 19% dentro de la EU-27, junto con Hungría e Italia.

Respecto a la tasa de emprendimiento o de negocios embrionarios, la cual entendemos es la variable que mejor refleja la creación potencial de nuevos negocios, España se encuentra en la posición 25º dentro de la EU-27, alcanzado el 2 por ciento del total de la población, tan sólo por delante de Dinamarca y Bulgaria.

Gráfico 1. Distribución del índice de actividad emprendedora en España en el año 2009 expresada porcentualmente respecto del total de la población encuestada



Fuente: Comisión Europea.

Por otro lado, en el análisis de las preferencias de los jóvenes de nuestro país a trabajar por cuenta propia o ajena realizado por el Eurobarómetro del emprendedor en el año 2009, dentro de su estudio longitudinal durante el periodo 2000-2009, se observa un cambio de tendencia hacia la preferencia por el trabajo por cuenta ajena desde el año 2004. A la espera de datos más exhaustivos para 2010, parece razonable pensar que la tendencia seguirá igual, tal y como lo anuncia el estudio realizado por Global Entrepreneurship Monitor (GEM), coordinado en España por el Instituto de Empresa (IE).

Por tanto, tal y como indica el GEM, parece que los emprendedores que iban a iniciar un negocio se lo piensan y lo paralizan y los que ya se habían lanzado ralentizan el proyecto y fortalecen las posiciones alcanzadas hasta este momento; de aquí los resultados anteriormente descritos y el porcentaje tan reducido con el de emprendedores embrionarios en comparación con el resto de países de la UE27. En palabras de Ignacio de la Vega, presidente del GEM, «la recesión ha alimentado un factor psicológico negativo, asustando a los emprendedores. La escasa financiación ha sido el otro aspecto determinante. Los bancos siguen con el grifo cerrado» (Corduras, 2009).

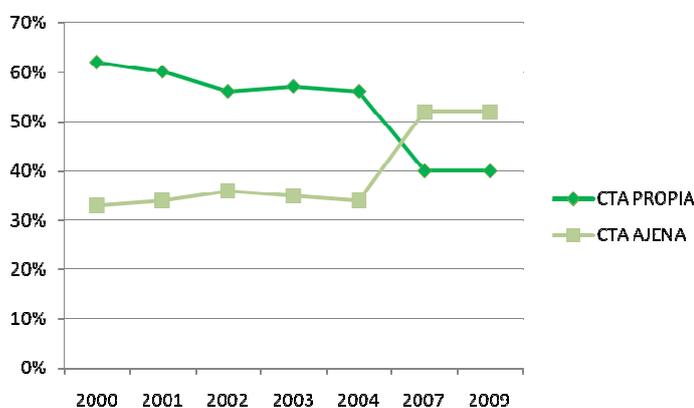
En cuanto al perfil del emprendedor, definido normalmente por el porcentaje de emprendedores que lo son por necesidad frente a los que lo son por oportunidad, hay que destacar que el 41,6 por ciento lo son por necesidad, ocupando el segundo puesto dentro de la UE-27, tan sólo por detrás Chipre. Dentro de ambos tipos de emprendedores es conveniente destacar que tanto la edad como su nivel formación y situación laboral es significativamente

diferente. Así, la edad media del emprendedor por oportunidad está entre 25-45 años, su formación es continua y la mayoría son actualmente trabajadores por cuenta propia no presentando normalmente ninguna dificultad económica. En cambio el emprendedor por necesidad suele tener entre 45-60 años, hace más de 15 años que dejaron de formarse, no están trabajando o realizan trabajos primarios y suelen presentar muchas dificultades económicas.

Otra de las variables que nos parece interesante analizar es el clima del emprendedor, cuestión en la que, a priori, tiene capacidad de intervención directa el Estado. Respecto a esta variable, España se sitúa en el puesto 22º dentro de la UE-27 según los datos reflejados en el Eurobarómetro 2009. Este indicador cuantifica el grado de facilitación del emprendimiento en un país determinado. Se crea valorando y relacionando aspectos como las dificultades financieras, jurídicas y administrativas para iniciar un negocio, la imagen social del empresario, la actitud ante el fracaso o las principales razones para acceder a un empleo por cuenta propia. Dentro del 89 por ciento de la población no emprendedora encuestada, los dos motivos principales por los que no emprenderían un negocio en un plazo de 5 años son los que se reflejan en el gráfico 3.

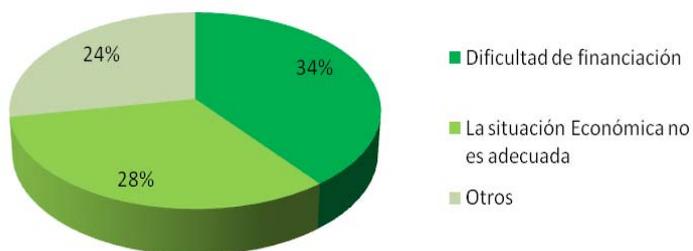
Como reflexión final, pensamos que la influencia de la variable clima del emprendedor en España, unida a la situación de incertidumbre macroeconómica que se ve envuelta la Unión Europea y a las dificultades de acceso a la financiación, ha provocado, al menos parcialmente, que haya seguido reduciéndose la tasa de actividad emprendedora en el año 2010 y se siga la misma tendencia en 2011.

Gráfico 2. Evolución de las preferencias de elección de los jóvenes españoles a la hora de elegir empleo por cuenta propia o ajena expresado en términos porcentuales (adaptado del Eurobarómetro 2009)



Fuente: Comisión Europea.

Gráfico 3. Motivos por los que la población no emprendedora no emprendería un negocio en los próximos años



Fuente: Comisión Europea.

### Referencias bibliográficas

EUROPEAN COMMISSION (2010): Entrepreneurship in the EU and Beyond. Analytical Report 2009.

CORDURAS, A. (2009): Informe Global Entrepreneurship Monitor. Instituto de Empresa.

CÍRCULO DE EMPRESARIOS (2009): El espíritu emprendedor: elemento esencial para afrontar la crisis económica española.



# METODOLOGÍA ECONÓMICA APLICADA

*¿Qué es la TIR de un proyecto de inversión?*

Germán Carrasco Castillo y José M. Domínguez Martínez

*Componentes de la demanda agregada*

Rafael López del Paso



# ¿Qué es la TIR de un proyecto de inversión?

Germán Carrasco Castillo y José M. Domínguez Martínez

**Resumen:** En este artículo se ofrece una definición del concepto de TIR (tasa interna de rentabilidad), se expone su significado práctico y se ilustra su forma de cálculo.

**Palabras clave:** TIR, tasa interna de rentabilidad, rentabilidad, inversiones.

**Códigos JEL:** C02, D83.

**T**IR es la abreviatura utilizada habitualmente para denominar la tasa interna de rentabilidad o de retorno de un proyecto de inversión. Este concepto tiene una utilidad particular cuando queremos conocer la rentabilidad que nos genera un proyecto de inversión que requiere una serie de desembolsos a lo largo del tiempo y que, también en distintos momentos, permite obtener una serie de ingresos.

El hecho de que las salidas y entradas de dinero se produzcan en diferentes momentos significa que no son verdaderamente homogéneas y sería un error compararlas, o bien operar con ellas sumándolas o restándolas. Para poder comparar homogéneamente cantidades necesitamos que todas estén referidas, estén valoradas, con referencia a la misma fecha.

Supongamos que tenemos la posibilidad de invertir en un negocio que requiere un desembolso inicial de 50.000 € y que luego tiene unos gastos anuales de 5.000 € durante 5 años, en los que genera unos ingresos anuales de 20.000 €. Para facilitar los cálculos, supongamos que todos los ingresos y gastos

tienen lugar al final de cada año. Los datos aparecen reflejados en el cuadro 1.

Para expresar todas las cantidades en términos homogéneos necesitamos «llevarlas» al mismo momento, por ejemplo, al año 0. Para ello hemos de utilizar un tipo de interés con el que «descontar» los distintos valores en función del tiempo que transcurre desde el año 0 hasta el año correspondiente<sup>1</sup>.

Comencemos a hacer los cálculos tomando un tipo de interés cualquiera, por ejemplo, el 5 por ciento anual. Observamos que el proyecto arroja un valor actual neto (VAN) referido al año 0 de 14.942 €, como reflejan éstos cálculos:

$$-50.000 + \frac{5.000}{1,05^1} + \frac{5.000}{1,05^2} + \dots + \frac{5.000}{1,05^5} = 14.942$$

Si ese fuera el tipo de rendimiento normal en la economía, este proyecto sería muy atractivo, ya que nos da un valor claramente superior a 0. Pero no sabemos exactamente qué tasa de rentabilidad nos estaría aportando.

Probemos con un tipo de interés superior, por ejemplo, con un 10 por ciento. También obtenemos un VAN positivo y lo mismo ocurre con un tipo del 15 por ciento. Sin embargo, si utilizáramos un tipo del 16 por ciento, el VAN sería ya negativo, lo que significa que genera una rentabilidad inferior al 16 por ciento anual, pero ¿cuál exactamente? Si seguimos probando tipos, con la ayuda de una hoja de cálculo, encontramos uno concreto para el que el VAN del proyecto es justamente cero (véase cuadro

1. Para descontar una cantidad de 100 € percibida en el año 1, con un tipo de interés del 5 por ciento anual, haríamos la siguiente operación:  $100/(1+0,05)$ ; si dicha cantidad se percibe en el año 2:  $100/(1+0,05)^2$ ; en el año n:  $100/(1+0,05)^n$ .

Cuadro 1

Año	Ingresos (I)	Gastos (G)	Valor Neto (I-G)
0	0 €	50.000 €	-50.000 €
1	20.000 €	5.000 €	15.000 €
2	20.000 €	5.000 €	15.000 €
3	20.000 €	5.000 €	15.000 €
4	20.000 €	5.000 €	15.000 €
5	20.000 €	5.000 €	15.000 €
Total	100.000 €	75.000 €	25.000 €

Fuente: Elaboración propia.

2). Este tipo es del 15,238 por ciento. Este tipo que hemos localizado haciendo pruebas lo que hace es que el valor actual de los ingresos netos obtenidos se equipare con el valor actual de los desembolsos

efectuados, es decir, que el VAN sea nulo. Pues bien, dicho tipo es precisamente la TIR del proyecto considerado, y nos sintetiza la tasa de rentabilidad que obtendríamos si lo lleváramos a cabo.

Cuadro 2

Año	Ingresos	Gastos	Valor Neto	Valor en 0 del valor neto con el tipo de interés				
	(I)	(G)	(I-G)	5%	10%	15%	16%	15,24%
0	0 €	50.000 €	-50.000 €	-50.000 €	-50.000 €	-50.000 €	-50.000 €	-50.000 €
1	20.000 €	5.000 €	15.000 €	14.286 €	13.636 €	13.043 €	12.931 €	13.017 €
2	20.000 €	5.000 €	15.000 €	13.605 €	12.397 €	11.342 €	11.147 €	11.295 €
3	20.000 €	5.000 €	15.000 €	12.958 €	11.270 €	9.863 €	9.610 €	9.802 €
4	20.000 €	5.000 €	15.000 €	12.341 €	10.245 €	8.576 €	8.284 €	8.506 €
5	20.000 €	5.000 €	15.000 €	11.753 €	9.314 €	7.458 €	7.142 €	7.381 €
Total	100.000 €	75.000 €	25.000 €	14.942 €	6.862 €	282 €	-886 €	0 €

Fuente: Elaboración propia.

## Componentes de la demanda agregada

Rafael López del Paso

### ¿Qué es la demanda agregada?

La demanda agregada (DA) es la cantidad total de bienes y servicios adquiridos en un periodo de tiempo por los agentes que conforman una economía (hogares, empresas, instituciones sin ánimo de lucro, Administraciones Públicas y sector exterior).

### ¿Cuáles son sus componentes?

La demanda agregada esta compuesta por:

**Consumo privado (C):** compras de bienes y servicios efectuadas por las economías domésticas, empresas e instituciones sin ánimo de lucro para satisfacer sus necesidades corrientes.

**Inversión bruta o Formación bruta de capital (I):** adquisiciones, por los sectores públicos y privados, de bienes de equipo destinados al desarrollo de la actividad productiva, así como de bienes de construcción.

Cabe distinguir entre:

—Variación de existencias: materias primas adquiridas no incorporadas al proceso productivo, bienes en proceso de producción y productos terminados no vendidos.

— Formación bruta de capital fijo: nuevos medios de producción, con una vida útil superior al ejercicio.

La inversión representa un sacrificio de consumo presente para aumentar el consumo futuro.

**Gasto público (G):** bienes y servicios corrientes adquiridos por las Administra-

ciones Públicas para el desarrollo de su actividad y para la atención de las necesidades colectivas, junto con la remuneración de sus asalariados y las transferencias dinerarias y en especie realizadas al sector privado de la economía.

**Exportaciones netas (XN):** diferencia entre las exportaciones (X) e importaciones (M).

Las exportaciones representan los bienes y servicios que siendo producidos en una economía se venden al resto del mundo.

Las importaciones corresponden a los bienes y servicios que siendo producidos en el exterior son adquiridos en una economía para la satisfacción de las necesidades de sus agentes económicos.

La suma de los componentes Consumo privado, Inversión y Gasto público da lugar a la demanda interna:

$$\text{Demanda interna: } C + I + G$$

Por su parte, las exportaciones netas representan el saldo con el sector exterior, que puede ser positivo, si las exportaciones son mayores que las importaciones, o negativo, si las importaciones superan a las exportaciones.

$$\text{Saldo con el sector exterior: } X - M$$

La demanda agregada (DA) es igual a la oferta agregada (OA), siendo ésta igual al PIB.

$$OA = \text{PIB} = DA = C + I + G + XN$$



# RAZONAMIENTO ECONÓMICO

*¿Pueden aplicarse tipos impositivos superiores al 100%?*

José M. Domínguez Martínez

*¿Están justificados los sueldos millonarios de las «estrellas» del espectáculo?*

José M. Domínguez Martínez



---

## ¿Pueden aplicarse tipos impositivos superiores al 100%?

José M. Domínguez Martínez

**Resumen:** El propósito de esta nota es llamar la atención acerca del diferente cálculo de los tipos de gravamen, así como de la posible incidencia de variables ajenas a la fiscalidad que, conjuntamente con ésta, pueden determinar la aplicación de tipos impositivos efectivos superiores al 100%.

**Palabras clave:** tipos de gravamen, forma de cálculo, límites.

**Códigos JEL:** H20, C00.

Posiblemente, más de una persona, provista de una buena lógica, considere que no tiene mucho sentido perder el tiempo con una pregunta tan absurda como la que encabeza esta nota, por considerar que se trata de todo un despropósito.

Pensemos en una situación semejante a la planteada en relación con el impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF). Supongamos que tenemos unos ingresos totales de 30.000 € y que tuviésemos que pagar un tipo impositivo (medio) superior al 100 por ciento, por ejemplo, del 101 por ciento. Eso significaría que el Estado no sólo se quedaría con todos nuestros ingresos, sino que, además, tendríamos que ingresar 300 € adicionales. Trabajar para conseguir unos ingresos de 30.000 € implicaría que tendríamos un desembolso neto de 300 €. Ciertamente, se trataría de una situación bastante absurda. Simplemente decidiendo no trabajar, acabaríamos en una mejor posición: no ingresaríamos nada, pero, al menos, no tendríamos que efectuar un desembolso adicional.

Algo parecido ocurriría si consideramos un caso en el que pagamos un tipo moderado por los 30.000 €, por ejemplo, del 25 por ciento y, en el supuesto de que percibiéramos una cantidad adicional, por ejemplo, 1.000 €, tuviésemos que tributar un 110 por ciento sobre esta cantidad. Este tipo sería ya un tipo marginal, ya que no se aplicaría sobre toda nuestra renta, sino solamente sobre la renta adicional que se perciba. Evidentemente, sería absurdo pretender obtener una renta adicional, ya que acabaríamos en una peor situación.

Casos como los expuestos son bastante evidentes. Pero sigamos con el IRPF, simplemente atendiendo a la forma en la que pueden aplicarse los tipos impositivos. Supongamos que una persona tiene unos ingresos de 10.000 € y debe pagar el 50 por ciento en concepto de IRPF. Así, su cuota tributaria ascendería a:  $50\% \times 10.000 = 5.000$  €. Ésta es la forma usual de aplicar los tipos impositivos en el IRPF: estamos incluyendo el impuesto pagado en la base sobre la que aplicamos el tipo impositivo. Sin embargo, también podríamos hacer una pequeña variante a efectos de cálculo. Sabemos que, después de pagar el impuesto, quedaría:  $10.000 - 5.000 = 5.000$  €. Nos podría interesar saber qué representa el impuesto pagado sobre la renta después de impuesto:  $5.000/5.000$ , que, en tanto por ciento, equivale justamente al 100 por ciento. ¿Qué ocurriría si el tipo impositivo fuese superior al 50 por ciento, por ejemplo, el 60 por ciento? El impuesto sería 6.000 € y la renta después de impuesto, 4.000 €. Ahora el tipo impositivo calculado sobre una base que no incluye el propio impuesto sería:  $100 \times (6.000/4.000) = 150\%$ . De esta manera, puede parecer que los tipos impositivos superiores al 100 por ciento no son tan raros después de todo.

Resulta, por otro lado, que en la imposición sobre el consumo es así como se calculan los impuestos a pagar. Todo el mundo sabe que si adquiere un artículo de 100 € sujeto un IVA del 18 por ciento, pagará 18 € en concepto de este impuesto. Si calculáramos el tipo de gravamen como en el IRPF, tendríamos:  $100 \times 18/(100 + 18) = 100 \times 18/118 = 15,25\%$ . Por otro lado, en un impuesto sobre el consumo nos podemos encontrar con una situación en la que se apli-

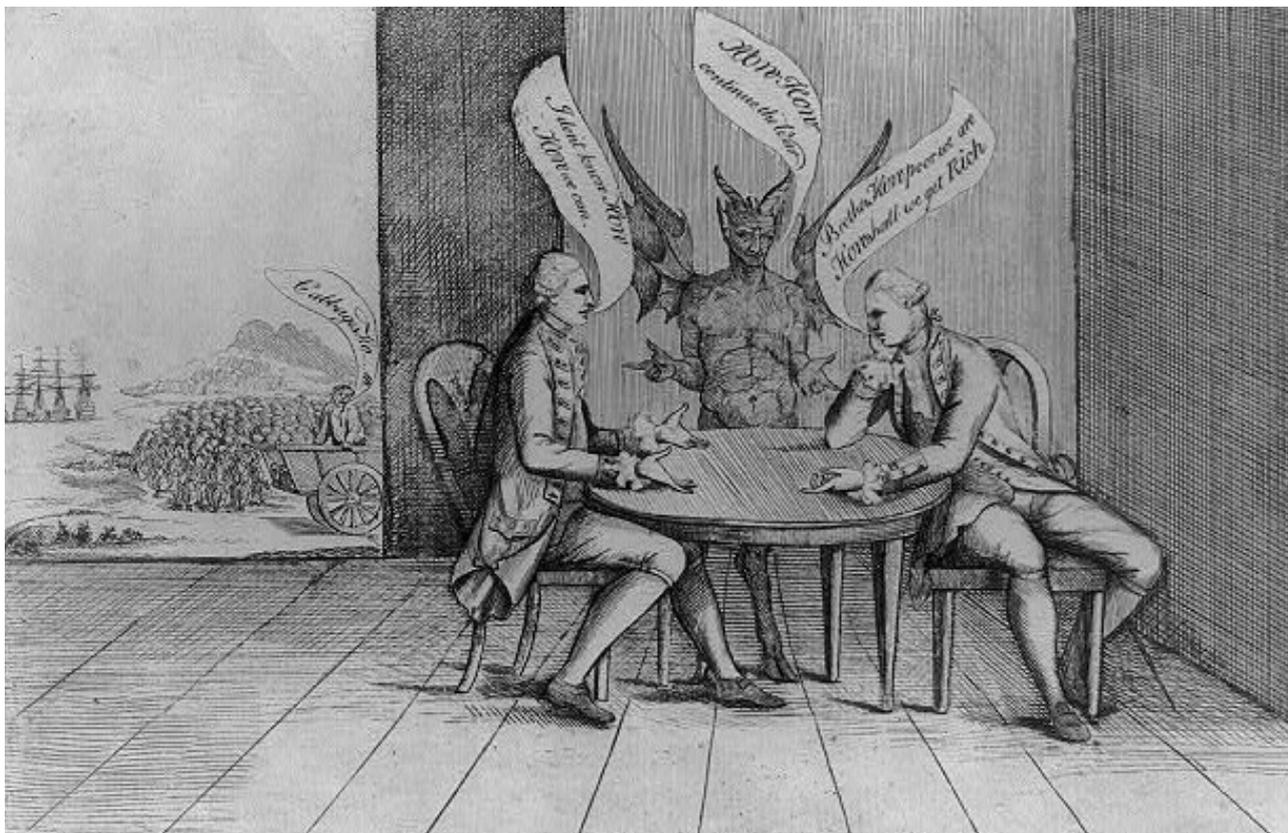
que un tipo superior al 100 por ciento, por ejemplo, del 150 por ciento: si adquirimos un bien que cuesta 100 €, tendríamos que pagar 150 € en concepto de impuesto; el precio total sería de 250 €. Se trataría de un tipo impositivo del 60 por ciento sobre el precio total, incluido el impuesto. En este mismo contexto, ¿somos siempre conscientes de lo que representa la carga impositiva sobre el precio final de un litro de gasolina y sobre su coste antes de impuestos?

Los anteriores supuestos no agotan los casos en los que, de una u otra forma, nos encontramos con tipos impositivos superiores al 100 por ciento. Supongamos que el 1 de enero de 2011 hemos depositado en una entidad bancaria 1.000 €, a un tipo de interés del 4 por ciento anual; al cabo de un año obtendríamos la devolución del capital (1.000 €) y los intereses (40 €). La tasa de inflación anual es del 3 por ciento y el IRPF tiene un tipo de gravamen fijo del 50 por ciento. Pensemos qué ocurre en esta situación: entregamos 1.000 € y recuperamos 1.000 €, pero en un momento posterior, por lo que su poder adquisitivo es menor, como consecuencia de la inflación. Necesitaríamos percibir un neto de 30 € para que nuestro capital se mantuviera intacto. ¿Cuánto obtenemos realmente? Percibimos nominalmente 40 €, sobre los que tenemos que pagar el 50 por ciento, lo que nos deja un neto de 20. No conseguimos obtener siquiera el mínimo necesario para preservar el valor de nuestro capital, por lo que podemos afirmar que estamos obteniendo un interés

real neto de impuesto de -10. Dicho de otra manera, el IRPF, en combinación con la inflación, nos está aplicando de hecho un tipo de gravamen superior al 100 por ciento: no percibimos ningún interés real y además perdemos capital por valor de 10.

Finalmente, consideremos un caso relacionado con el mercado de trabajo. Supongamos que una persona que no realiza ninguna actividad laboral recibe un subsidio por importe de 8.000 € anuales, el cual se encuentra exento de tributación en el IRPF. Asimismo, que, si esta persona logra encontrar un empleo con unos ingresos brutos anuales de 10.000 €, automáticamente deja de percibir el subsidio y ha de pagar un 21 por ciento de IRPF sobre el total de los ingresos obtenidos. Nos podemos preguntar cuál es el tipo impositivo que realmente afronta esta persona. En la situación inicial percibe una renta neta de 8.000 €. En caso de trabajar, obtiene una renta neta de impuesto de 7.900 € (10.000 - 2.100), con lo que perdería 100 € respecto a la situación anterior:  $-8.000 + 10.000 - 2.100 = -100$  €. Así, estaría soportando un tipo impositivo implícito del 101 por ciento (sobre la renta del trabajo); en la práctica, es como si pagara 8.000 € debido a la pérdida del subsidio y 2.100 € por la percepción de la renta laboral.

En fin, los ejemplos anteriores ponen de manifiesto que, de una u otra forma, en la realidad económica nos podemos encontrar con tipos impositivos efectivos que superan la barrera del 100 por ciento.



# ¿Están justificados los sueldos millonarios de las «estrellas» del espectáculo?

José M. Domínguez Martínez

**Resumen:** La finalidad de esta nota es estimular una reflexión acerca de la posible justificación de las elevadas retribuciones alcanzadas en determinadas profesiones. Dicha cuestión es objeto de consideración desde la perspectiva del análisis económico.

**Palabras clave:** sueldos millonarios, análisis económico.

**Código JEL:** D40.

Las retribuciones salariales de algunas de las «estrellas» del espectáculo y del deporte son verdaderamente escalofriantes. No es infrecuente que las páginas de los periódicos se hagan eco de deportistas u otros profesionales que consiguen en sus contratos cifras del orden de 3, 5 ó 10 millones de euros anuales, con la circunstancia de que, en numerosas ocasiones, se trata de cantidades netas de impuesto sobre la renta, lo que genera un equivalente económico que, aproximadamente, duplica los mencionados importes. Por otro lado, las citadas percepciones no incluyen los ingresos a los que, por derechos de imagen u otros conceptos, sean acreedores los singulares asalariados o autónomos.

Si se tiene en cuenta que la retribución anual media de un asalariado en España se sitúa en torno a los 24.000 €, probablemente más de una persona estaría inclinada a proclamar una negación rotunda a la pregunta del enunciado. Con una vida de 40 años de trabajo, un asalariado medio obtendría un 5 por ciento, un 10 por ciento o un 15 por ciento de lo que una «estrella» percibe en un solo año. La realización de la comparación en términos netos del impuesto sobre la renta puede llegar a duplicar tales porcentajes, aunque, por otro lado, habría que tener presente la capacidad de obtención de renta adicional por inversiones que posibilita la percepción de emolumentos elevados.

Ciertamente, a muchas personas les pueden parecer absurdas y totalmente injustificadas situaciones como las descritas. Sin embargo, el mercado se sigue rigiendo, para lo bueno y lo malo, por la inexorable ley de la oferta y la demanda. El precio que una



empresa está dispuesta a pagar por hacerse con los servicios de un recurso valioso va a depender crucialmente de la escala del negocio que dicho recurso sea capaz de generar. El alcance potencial de los negocios se ha ampliado enormemente en un mundo globalizado, multiplicando el valor de aquellos productos con capacidad de penetración mundial.

Muchas personas han invertido mucho tiempo en su formación como profesionales, se esfuerzan diariamente en su ocupación y realizan una labor muy valiosa para la sociedad. Aparte de otros factores, el mercado, en función de la dimensión económica de la actividad y de su singularidad, se encarga de atribuirles una mayor o menor retribución. Así, por ejemplo, la valoración de mercado de un médico, a pesar del enorme valor que puede tener su actuación para pacientes concretos, se ve limitada porque la escala de su «negocio» personal es muy reducida;

---

la actuación de otros profesionales del espectáculo puede tener un valor unitario pequeño para cada usuario, pero esto se ve más que compensado por el gran volumen de negocio que puede generar.

Adam Smith dejó escrito que «las remuneraciones exorbitantes de actores teatrales, cantantes de ópera, bailarinas, etc., se fundan en estos dos principios: la rareza y mérito de esa clase de talentos, y el descrédito de emplearlos en esos menesteres... Tan pronto como mudasen la opinión o el prejuicio con respecto a estas ocupaciones, su recompensa pecuniaria

disminuiría rápidamente. Un mayor número de personas se dedicaría a esas actividades, y la competencia disminuiría muy pronto el precio de su trabajo».

¿Cómo cabría enjuiciar hoy, 235 años después de la publicación de «La Riqueza de las Naciones», el anterior dictamen del considerado padre de la Economía? ¿Qué opinaría de profesiones que generan retribuciones extraordinarias, consisten en actividades placenteras y alcanzan un enorme prestigio y admiración sociales?

# CURIOSIDADES ECONÓMICAS

*El origen del término «bancarrota»*  
Rafael López del Paso



## El origen del término «bancarrota»

Rafael López del Paso

**Resumen:** En la presente nota se muestra el origen del término «bancarrota», así como su introducción en los países europeos.

**Palabras clave:** bancarrota, quiebra.

**Códigos JEL:** N00, K40.

La irrupción de la crisis financiera en el verano de 2007 supuso el fin del estado de letargo en el que, auspiciado por la exuberancia del prologando ciclo de expansión económica, había permanecido el término bancarrota. Su frecuente uso actual no siempre se encuentra justificado desde una perspectiva económica, al hacer referencia de forma indiscriminada a situaciones de quiebra y a puntuales de iliquidez o de insolvencia reversible, siendo inapropiado desde el punto de vista legal al no constituir una figura técnica reconocida en el ordenamiento jurídico español.

Al margen de la adecuación del término a la situación que se pretende describir y de su posible empleo partidista, a sabiendas de la fuerza expresiva que sus acepciones<sup>1</sup> incorporan en el mensaje que se desea transmitir sobre las condiciones que actualmente presentan multitud de empresas, familias e incluso Estado, el análisis de su etimología y origen histórico permite poner de relieve la existencia de importantes diferencias con respecto a su significado primigenio.

El término bancarrota encuentra su origen en la fusión de las voces italianas «banco» y «rotto», en respuesta a la estampa que se podía contemplar a comienzos del siglo XV en las florecientes plazas comerciales situadas en el corazón de las principales ciudades italianas. Allí, librecambistas y prestamistas ubicaban una pequeña mesa o mostrador, tras

los que, sentados en un pequeño banco, desarrollaban su actividad diaria vinculada al tráfico mercantil.

Cuando no eran capaces de asumir los compromisos adquiridos y derivaban a una situación de fallido eran juzgados por los cónsules o magistrados. En el caso de que entregaran sus bienes a los acreedores, una vez detraído lo que se considera imprescindible



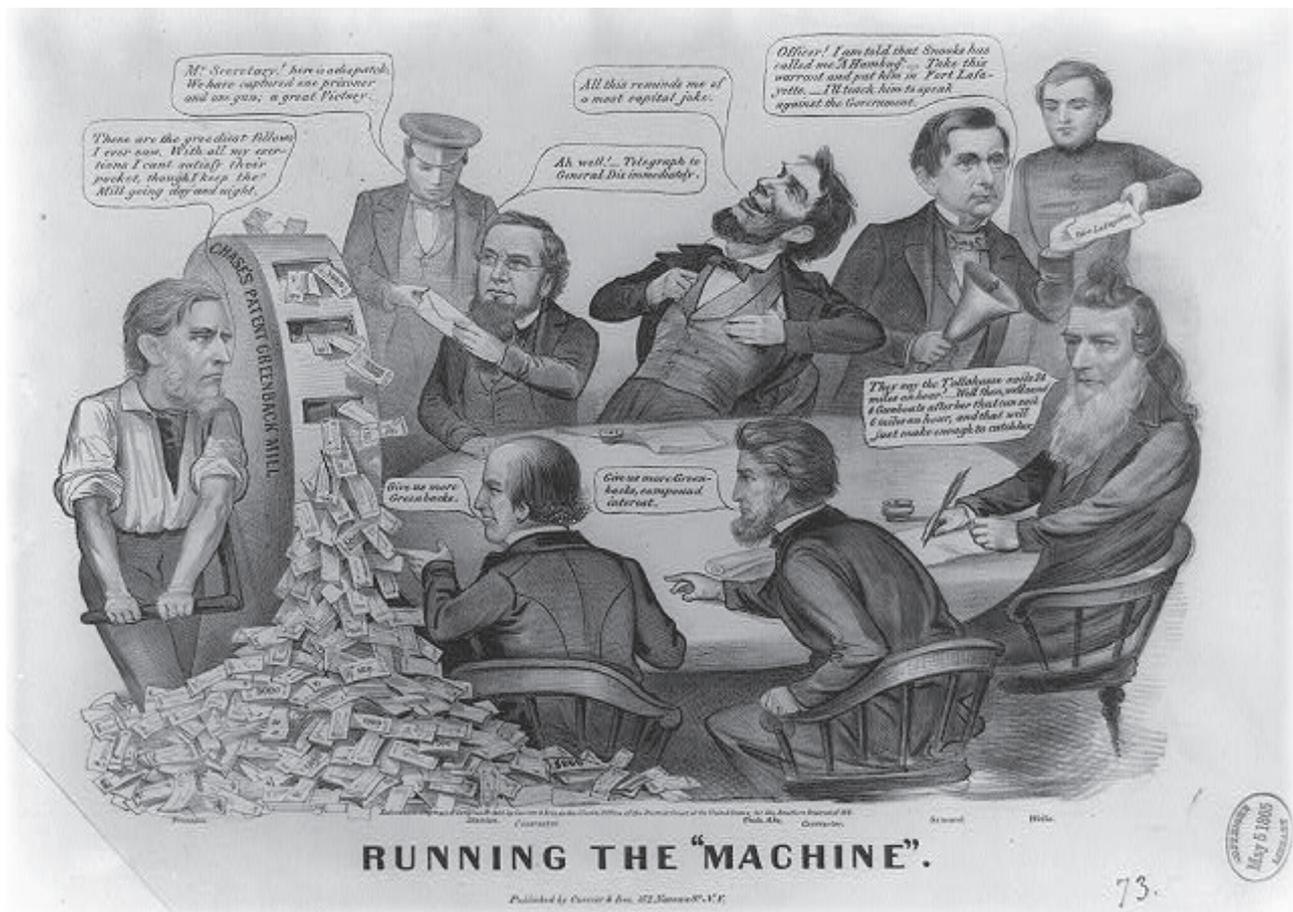
1. Bancarrota: «Quiebra comercial, ya más comúnmente la completa o casi total que procede de falta grave, o la fraudulenta; ruina económica; desastre, hundimiento, descrédito de un sistema o doctrina» (RAE).

para vivir, eran declarados libres en respuesta a su ejercicio de honradez. Por el contrario, si se demostraba que habían actuado de forma maliciosa y contra el principio de buena fe, generando una situación de quebranto a sus acreedores, la autoridad competente les imponía, entre otras penas, la de romper solemnemente ante el gentío el banco que ocupaban, siendo declarados indignos de alternar con los hombres de bien y expulsados para siempre de la ciudad. La utilización de esta locución para la designación de situaciones de insolvencia fraudulenta pronto se extendió por el resto de Europa, siendo empleada por primera vez en nuestro país en la famosa feria de Medina del Campo.

La heterogeneidad de leyes y de costumbres derivó en un variado abanico de manifestaciones en la materialización de las penas asociadas a la conculcación de los deberes comerciales. Así, en algunas ciudades del sur de Francia, en cumplimiento del

proverbio latino «pagar con el dinero o con la piel», el infractor de la ley podía mantener la totalidad de su patrimonio sin resarcir el daño ocasionado, siempre y cuando, sentado sobre una piedra, mostrara el trasero para su burla a los comerciantes de la plaza. Por su parte, en Inglaterra y los países escandinavos y del centro de Europa, los quebrantadores fraudulentos, tras ser declarados en las gacetas, eran castigados a galeras, y en ciertos estados de Francia, en función de la magnitud de la falta, incluso a pena de muerte.

Afortunadamente, la dificultad de probar que los individuos se deshonoran maliciosamente obligó a los gobiernos a abolir los crueles e injustos sistemas de castigo a los que sobreseían en el pago corriente de sus obligaciones y a la aplicación de edictos conminatorios, quedando hoy día restringido a un mero simbolismo para la designación las distintas clases de quiebra.



# LA ECONOMÍA VISTA DESDE FUERA

*El despliegue de la Gravedad. Pronósticos de la Ley*

Juan Ceyles Domínguez

*La reforma de las pensiones. Entrevistas a representantes de colectivos diversos*

Marta Bravo Carmona.



## El despliegue de la Gravedad. Pronósticos de la Ley

Juan Ceyles Domínguez

**B**erni llevaba horas, días intensos, analizando con ansiedad aquellas trombas logarítmicas; la evolución expresaba una alarmante pérdida de gravedad en varias circunscripciones (entre ellas: Colifleur flambée, Kuki Festán, Rotbeef with merses, Blue Bimetrois, Zenit Kalvhintas...) mientras algunos medios de comunicación —ya se sabe— ensayaban titulares asaz mordaces.

En una expedición con Certero, su padre adoptivo, había descubierto un manuscrito de fecha imprecisa en el que se recogían noticias de episodios similares ocurridos en otras regiones, casi todas próximas al litoral continental atravesándolo de arriba abajo.

No todas las ciudades son iguales (se dijo en voz alta) ergo, no todas deben pesar lo mismo. Newton ha fracasado; su Ley de la Gravedad: echada por tierra (pronunciando este término se entretuvo como si estuviera desmoronándose el planeta). La gran devoción que sentía por el científico se vio alterada por un deslumbramiento de dolor y gozo a la vez; imaginó —sobresaltado— una Ley de la Gravedad alterada por un factor subjetivo: la ciencia, entonces, habría cambiado para siempre: le había dado la vuelta como a un pulpo. Podría formularse con total certidumbre que el valor concreto de un censo concreto de ciudadanos concretos (recordó con nostalgia aquella diatrema del «análisis concreto de la rea-

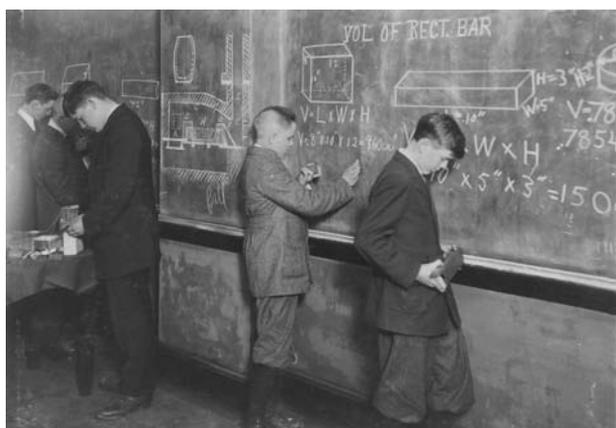


lidad concreta») incidía decisivamente en la gran ley de la gravitación del universo. Podríamos entender que la Física se reposicionaba con este nuevo hallazgo ¡un verdadero seísmo!: había pillado in fraganti a Ley de la Gravedad haciendo el amor con el pensamiento cartesiano «pienso, luego peso.» ¡Una gran revolución! A partir de ahora, ya no sería el hombre la medida de todas las cosas, sino que Todas las cosas —el mundo— resultarían mero exponente del subjetivismo humano.

Por otro lado, una antigua teoría piritética —bastante discreta en sus postulados— (a tenor de lo previsto) mantenía la existencia de unos barciégalos invisibles, especializados en succionar la substancia segregada por la médula «koni-k» de los ciudadanos, de tal manera que ello podría suponer, si el caso llegaba a generalizarse, que la población perdiera peso absoluto, como si la fuerza de la atracción aceptada por la comunidad científica hasta el momento comenzara a perder influencia.

Estas eran las explicaciones que los sabios se habían regalado en los tiempos que preceden a nuestra historia.

Así pues, todo parecía estar relacionado con el peso específico de la creatividad; una hormona desconocida a la que se atribuía la capacidad creativa;



en sánscrito: «pregamba» (por su parecido formal con aquel batipelágico espécimen).

Las tablas tenían en cuenta —cruzaban— los diferentes paradigmas considerados: capacidad potencial / segregación por estímulos / interrupciones o conflictos / intersecciones neutralizantes / condiciones sexuales / cláusulas congénitas / patologías de alteración tipo «R» / aceleraciones fuera de control / rambas absolutas / encadenamientos favorables a condición «N» / ascensores crevillantes / horejones y asientos basculantes... Así hasta un total de quinientos u ochocientos, en sus diferentes modos.

El peso de la ciudad quedaba determinado por el resultado de la llamada «Kom-Parsa» (debido a su procedencia). Y ¿cómo se come esto? Pues tomando las tablillas susodichas y escatimando según parábolas estrictas a cada ciudadano-agente. Aportaremos algunos ejemplos:

Artistas: unos seiscientos con múltiplo de nueve y acabados en punta.

Bodegueros: catorce por veintisiete en calor ab dromedario.

Ganuças: multiplicando con albinos.

Potangos: ringos con el siete y casi cenicientos.

Cosedores, con sus quince variantes, mermaban los encadenamientos o costuras, de ahí su nombre.

Vírgenes de sol y nieve: desagregaban hasta diecisiete.

Peladillas, aunque dependían de sus congregaciones, finalmente igualaban en menos seis.

Gorrilas, terchos y algunos ulebules, al final, neutralizaban.

Aserradores; veintinueve.

Corcheros, tamborinos y velultos o veluchos, sumaban a priori, pero acababan truncando a la par.

Etcétera, todo pormenorizado con su historial propio [calzado, reclinación, urdimbre vaga...]

Hasta que, tras complejas operaciones algebraicas, lencerías trigonométricas, exhumos, etc. agregaban, propendían, cercenaban... Todo solía terminar en nuevas tablas, y luego en otras, y así sucesivamente, hasta alcanzar la definitiva.

Las mediciones habían de ser realizadas con el culo en tierra: todos en círculo con ambas plantas en

el suelo o picotilla. Éste era el requisito para facilitar la conjugación de los ejes necesarios falanotangenciales del total de individuos y censo.

Los barciégalos succionadores resultaron ser producto del eros mediático; leer, escuchar, ver, suponía una peligrosa exposición: muchos «kones» se deshacían, otros se volatilizaban; los más, eran magnetizados por las ondas hertzianas: las médulas quedaban por ello aplastadas como huevos fritos.

La tesis que de todo esto se deriva es la de que, por muchos kones que se embarguen en alegatos, y de torrentes y vigías... al final todo depende del peso de los otros. Y si uno corre, el otro retripa y si uno gansa, el otro torquea. Y que el peso final se asimila a esa ecuación irrelevante, aunque muy digna, en la que masa y volumen etceteréan a su modo. Y, mientras bailan con los astros, nuestras cabezas flirtean como galaxias, justicieras de su efímera gloria.

¿Cómo va a ser igual la ley de la gravedad en Candanchú que en Majadahonda? (Se repetía una y otra vez Berni, delante del espejo).

Por ejemplo, hay localidades en las que la ley de la gravedad es tan débil que a los habitantes les cuesta llevar sombrero.

Hay otro que le llaman, precisamente por ello, «lagar de la saltura» (sabiendo que al mosto le sobreviene).

En otros, en cambio, la abnegación se hace imposible.

Hay otros donde las ovejas han de balar por cable, tal es el grado de ingravidez en el que se encuentran.

En determinadas zonas, los niños son absolutamente ingravidos, a pesar de sus progenitores y éstos han de llevarlos atados como globos.

De donde se desprende que, para conocer el peso creativo de un lugar determinado ha de establecerse el peso-kon de cada ciudadano y aplicar luego la tabla de los ochocientos valores y periodos, con todas sus variantes hasta ahora homologadas.

Las comprobaciones son casi particulares. Y tiene relación con ello la confianza en las nubes, la consternación de cigüeñas, las horas de risa efectivas, las insinuaciones faciales, así como las horas desnudas en plenilunio, a modo de baile o simple paseo o deslizamiento fuera o carenados por la música. Además de los tradicionales juegos de guisos y peonzas en sus respectivas redenciones.

En la apreciación de todo ello, siempre se consideró buena señal las traviesas en sus redes heridas de musgo blanquecino; síntoma de palancación poética.

Por tanto, volviendo a ello, en ningún lugar es igual la gravedad, aunque no existan señales en las carreteras o vías agropecuarias ¡que debieran! para conocimiento del viandante, de esta guisa, en franca desposesión de noticias innortadas.

Pacalustres diversos para altumar lo precedente:

Un sabio, o un genio, mide o pesa hasta quince, mientras un cernícalo birmano apenas suma dos, incluido su tocado otorrino.

Los tremilleros, cuatro.

Los bandorritos —como mucho— llegan a siete, aunque la mayoría, a casi uno.

Los siameses son un inconveniente para este modelo de medición, salvo que tengan personalidades coincidentes de a su vez.

Los ferroviarios dependen del día de la semana y del temple de bisagras.

No es igual, por mucho que digan, ser mujer u hombre, pero nadie ha podido demostrar la diferencia. En cambio, hay muchos hombres exactamente igual a mujeres. Y se halla viceversado.

En cualquier caso, ha de tenerse en cuenta la versión hidrofórmica masculina

cuyos ingravidos se trasvasan de un planeta a otro, a partir de sus coronillas.

Eché un trago y, mientras reponía de nuevo la copa, terminaba de auto-exponerse su principio: cada individuo ejerce una presión exacta sobre la masa creativa de una población, de una ciudad, podríamos decir. De tal manera que si tomamos el censo y, a la edad, el sexo (de cuatro a doce veces por semana), la titulación académica, etc. y añadimos este nuevo dato, extraído con rigor mediante el susodicho procedimiento, podríamos establecer ese concreto despliegue de su gravedad.

Debe añadirse que las isokonas oscilan igual que los imanes, en función de las polaridades en juego: activas, inactivas, adversativas... Y la eficiencia o ineficiencia de una ciudad depende de ello.

Ahora bien, no debemos identificar eficiencia con polaridades contrarias, pues las repulsiones actúan

como reactivadoras del conflicto social que llamamos positivo.

Por último (y se despachó otro güisqui doble) procederé a establecer las categorías del Gran Paradigma Kóniko:

Meningiro: que benefician a los inventores.

Protoalturos: a los deportistas. Con variante en arturos (o aventureros).

Lapinámica: diseñadores de moda (de-sastres) y toreros.

Ptolomarcios: comerciantes y artistas plásticos.

Pirotintos: ciclistas, estampadores y poetas.

Calaminosias: buceadores y artegrafistas.

El séptimo, es siempre fáctico y combinatorio en función de la categoría conflictual.

Y, para espectáculos circenses e inversiones en Bolsa, se aviene por el antiguador vadotrueques.

Se han obviado los santigüeros, cineforenses, obladites y otros, que fueron integrándose en los paradigmas ut supra.

Así, para cursar aplicación, elíjense de entre ellos, según el modelo conjuntivo:

Nullus Penca

Oso et madroño

Cura Torticera

Mantis Vanagloria  
(con autobocado en propio cuello)

En función de que cada punto se subsane, derregle, impregne e incluya, de que si acaso medien borrones o de que pulcra pugna o vises indelebles.

Incluso: porca miseria extractada.

Así, se incluyesen vernáculos o advenedizos porque no excluye valor ni fuerza merma, sino que es capaz y transgresora de cuantos bienes, nones y subterfugios hubieren neutralizado a los xenófobos, ya fueren artistas o menstrales.

Como por ejemplo:

Salamanca prensa hasta 49

Bobadilla por 100

---

Mientras Pamplona cierra en 11.

Lo que significa que hanse de medir en sus propios valladares; que si tienen y no quieren o si porfían y no pueden, frente a otros que se arrinconan.

O los que continuamente mudan. O los que antes de partir preparan. O los que, aun queriendo y teniendo, miran y miran por el tercio de los cielos o las heces del camino.

O los lugares de audiencia y protocolo, que miden y atan y disponen.

La ley dice que no hay dos iguales y aunque los hubiere. Y que todas suspenden y pocas propenden a su total gracia.

Pero que, una vez la ley fuera disuelta en comisión propicia (dióptricamente tratadas, queremos decir) obraría como adecuada medicina.

Si se confirmare el diagnóstico, la receta sería: OCCILOCOSINUM administrado cuando aparezca el primer síntoma de diarrea o desproporción de afecto.

De todo ello doy fe y, por ello, me dispongo a practicar las oportunas diligencias.

L.D.

Berni Porfían, hijo adoptivo de Certero.

Nota

Se adjunta Diagrama del Ángulo Secretor (de 0 a 100 años) y Modelo de Báscula Dependiente en grados.

---

## La reforma de las pensiones. Entrevistas a representantes de colectivos diversos

Marta Bravo Carmona

El pasado mes de enero, el Gobierno aprobó el proyecto de ley de reforma de las pensiones, calificada como imprescindible por los analistas internacionales pero criticada como antisocial por distintos sectores de la vida pública por las modificaciones que introduce en aspectos como los periodos mínimos exigidos tanto para poder acceder a la pensión pública como el de referencia para el cálculo de la base de cotización.

Las entrevistas que se presentan a continuación, protagonizadas por ciudadanos de distintos perfiles profesionales (una funcionaria del Estado, una joven licenciada en paro, un trabajador autónomo y un trabajador por cuenta ajena), ofrecen una paleta de respuestas, unas a favor y otras en contra de las reformas, que puede ayudar a conformar el mosaico de opiniones que están suscitando estos cambios en el día a día de una población que, inexorablemente, se verá directamente afectada por las modificaciones que se derivan de la nueva ley.



Josefa Isabel Vilchez Cabello  
57 años  
Funcionaria

*«Está por ver si el sistema de pensiones actual resiste las dificultades a las que se enfrenta»*

Desde su puesto de funcionaria del Ministerio de Economía y Hacienda, Josefa Isabel Vilchez observa con incertidumbre la evolución del sistema de pensiones y contempla la reforma actual con la tranquilidad de saberse no afectada por ella, pero, a la vez, con un mirada solidaria con respecto al futuro de los más jóvenes.

---

### ¿Piensa que los cambios en materia de pensiones son necesarios?

Realmente entiendo que sí era necesario un cambio en este ámbito, pero que éste debiera haberse aplicado a todos los niveles (políticos y directivos incluidos). Siendo sincera, creo que sería mucho más efectivo y justo que se «invirtiera» menos en gastos corrientes y suntuarios que sólo benefician a unos pocos y que van en detrimento de las inversiones que realmente deben potenciarse para propiciar el bien de la mayoría.

### ¿Se ve afectada por la ampliación a 67 años de la edad de jubilación? ¿Le parece adecuado el período previsto para su implantación progresiva?

Por mi edad y por la cantidad de años que llevo trabajando entiendo que esta ampliación no me

afecta. En cuanto a si me parece adecuada la implantación progresiva... creo que no estoy bien informada para poder emitir una opinión al respecto.

### ¿Qué opina de la ampliación a 37 años del período mínimo para poder cobrar el 100 por ciento de su pensión?

Viendo la situación del mercado de trabajo, la idea que se me viene a la cabeza es que a las nuevas generaciones les va a ser casi imposible alcanzar ese mínimo para optar al 100 por ciento de la pensión pública.

### ¿Sería partidaria de un sistema de pensiones de capitalización, en el que el cotizante cobra en función de lo que ha cotizado o es mejor el actual sistema de reparto en el que los cotizantes aportan para que cobren los ya jubilados?

---

Los funcionarios ya contamos, desde hace años, con un sistema parecido al de capitalización. De todas formas, hace tiempo que entre mis prioridades estaba la necesidad de nutrir un plan de pensiones privado, en previsión de que el boyante escenario económico y social en el que hemos vivido durante décadas diese un giro brusco, tal y como ha pasado. De hecho, mantengo mi propio plan de pensiones con una entidad bancaria desde 1992.

**¿Qué perspectivas le ofrece el sistema de pensiones actual, con una población en la que cada vez hay más mayores, al tiempo que la tasa de natalidad es de las más bajas del mundo y el flujo migratorio ha disminuido?**

Cuanto menos, inquietante. Está por ver si resiste este nuevo envite.

**¿Considera necesario contratar un plan de pensiones privado, como complemento de la pensión de la Seguridad Social? Si la respuesta fuese afirmativa, ¿cree que podrá ahorrar lo suficiente para hacer dotaciones al plan privado que le permita una jubilación holgada?**

Ya he comentado que, a mi entender, es imprescindible complementar la pensión pública con un plan privado y en cuanto a si podré ahorrar para poder acceder a una jubilación holgada, bueno, en ello estamos. Lo intentaré dentro de mis posibilidades económicas pero, sobre todo, creo que debemos concienciarnos de la importancia de adecuar los gastos a los ingresos que cada uno perciba, tanto cuando se esté en activo como cuando se alcance la jubilación.

Esta afirmación puede parecer algo obvio pero ya se sabe «de esos barros, estos lodos».



Noemí Rastrollo.  
27 años  
Licenciada en Pedagogía  
Desempleada

*«Puede llegar el momento en el que nuestro sistema de pensiones sea insostenible»*

Noemí Rastrollo tiene 27 años, es licenciada en Pedagogía y ha aprobado unas oposiciones, se encuentra sin plaza pero en bolsa de trabajo.

---

**¿Piensa que los cambios en materia de pensiones son necesarios?**

Sí, para el buen funcionamiento del sistema, ya que, dados los problemas de desempleo y envejecimiento de la población, puede llegar el momento en el que nuestro sistema de pensiones sea insostenible.

**¿Qué opina de la ampliación a 37 años del período mínimo para poder cobrar el 100 por ciento de su pensión?**

Eso realmente sí me parece mal. Estaría muy bien si la gente joven tuviese trabajo, pero no es el caso, de este modo la mayoría de los jóvenes cuando lleguemos a la edad de jubilación no podremos jubilarnos a los 65 años ni cobrar, posiblemente, el 100%.

**¿Qué le parece que la pensión se calcule con arreglo al promedio de las bases de cotización de los últimos 25 años en lugar de los 15 actuales (12 años hasta hace poco)?**

Creo que puede ser perjudicial para el conjunto de la ciudadanía, ya que se verán minoradas el conjunto de estas pensiones.

**¿Qué perspectivas le ofrece el sistema de pensiones actual, con una población en la que cada vez hay más mayores, al tiempo que la tasa de natalidad es de las más bajas del mundo y el flujo migratorio ha disminuido?**

El sistema puede seguir funcionando bien siempre que se tomen medidas para intentar dar solución a este problema.

**¿Considera necesario contratar un plan de pensiones privado, como complemento de la pensión de la Seguridad Social?**

Dependerá de la situación de cada persona. Si tienes posibilidad de ahorrar, los planes privados son una buena opción para poder disfrutar del futuro con tranquilidad.

---

**Si la respuesta fuese afirmativa, ¿cree que podrá ahorrar lo suficiente para hacer dotaciones al plan privado que le permita una jubilación holgada?**

La situación ahora es difícil. Creo que una persona podrá permitirse hacer aportaciones a un plan

privado siempre que tenga una cierta estabilidad laboral, de lo contrario creo que difícilmente podrá mantener un plan privado.



Gabriel Madrona  
35 años  
F.P.  
Profesional autónomo

*«El trabajador, a la hora de jubilarse, va a perder nivel adquisitivo después de muchos años trabajados»*

Con 35 años, un módulo de FP a las espaldas y el peso de la gerencia de una empresa de instalación y mantenimiento de piscinas, Gabriel Madrona encara el futuro colectivo con determinación.

---

**¿Piensa que los cambios en materia de pensiones son necesarios?**

Sí, entiendo que ante el actual y el que parece futuro escenario económico y social no sólo es necesario, sino imprescindible.

**¿Se ve afectado por la ampliación a 67 años de la edad de jubilación? ¿Le parece adecuado el período previsto para su implantación progresiva?**

Me veo afectado, y estoy de acuerdo con estas dos medidas, ya que somos más longevos y, por lo tanto, un sistema de pensiones como el de España es imposible de sustentar si dejamos de trabajar a los 65 años, más aún cuando la esperanza media de vida es de 80. Con un cálculo muy simple podemos sacar conclusiones.

**¿Qué opina de la ampliación a 37 años del período mínimo para poder cobrar el 100 por ciento de su pensión?**

Lo veo bien, ya que creo que mucha economía sumergida saldrá a flote debido a que el asalariado querrá cotizar y no trabajar en «dinero B» y el señor que trabaja como autónomo sin estar dado de alta cotizará, creando un mercado más igualitario. En cuanto a los más jóvenes, esta medida entiendo que puede favorecer un cambio de actitud como medida de presión para concienciarse de que «hay que ponerse las pilas» aunque el mercado de trabajo esté complicado.

**¿Piensa que es correcto mantener en 15 años el período mínimo para tener derecho a una pensión pública u opina que, al igual que otros aspectos, convendría haber aumentado dicho período?**

Si por una mejor economía es necesario aumentarlo, que se aumente, pero igualitariamente. Lo digo porque, en la actualidad, cualquier trabajador tiene que cotizar un mínimo de 15 años para tener derecho a una pensión de jubilación del 50%, pero todos estos recortes no afectan a los 350 diputados y a los 264 senadores españoles, que mantienen el privilegio de cobrar el 80% de la pensión con solo 7 años de actividad parlamentaria.

**¿Qué le parece que la pensión se calcule con arreglo al promedio de las bases de cotización de los últimos 25 años en lugar de los 15 actuales?**

No estoy de acuerdo con esta medida, ya que un trabajador, en su vida laboral, tiende a mejorar económicamente con el paso de los años y lo que ganes te hace 25 años no tiene nada que ver con lo que has ganado en los últimos 5, por ejemplo. En este caso, el trabajador, a la hora de jubilarse, va a perder nivel adquisitivo después de muchos años trabajados.

**¿Sería partidario de un sistema de pensiones de capitalización, en el que el cotizante cobra en función de lo que ha cotizado o es mejor el actual sistema de reparto en el que los cotizantes aportan para que cobren los ya jubilados?**

No me importa el sistema que se utilice para pagar las pensiones, lo que me importa es que, una vez

nos jubilemos después de muchos años de trabajo, las pensiones sean dignas.

**¿Qué perspectivas le ofrece el sistema de pensiones actual, con una población en la que cada vez hay más mayores, al tiempo que la tasa de natalidad es de las más bajas del mundo y el flujo migratorio ha disminuido?**

La perspectiva es negativa. Ahora nos rasgamos las vestiduras por trabajar hasta los 67 años, ¡ojalá se quedara en 67 la edad de jubilación para cuando los que trabajamos ahora nos jubilemos! En mi opinión, creo que conforme pase el tiempo la edad de jubilación se elevará y la pensión de la seguridad social será más pequeña.

**¿Considera necesario contratar un plan de pensiones privado, como complemento de la pensión de la Seguridad Social? Si la respuesta fuese afirmativa, ¿cree que podrá ahorrar lo suficiente para hacer dotaciones al plan privado que le permita una jubilación holgada?**

No sólo lo considero necesario, sino más bien imprescindible. En los tiempos que corren un autónomo, como es mi caso, con llegar a fin de mes y mantenerse en cualquiera de los sectores de la economía puede darse por satisfecho y, más adelante, dependiendo del rumbo económico que tenga España podrá pensarse en aportar más o menos al plan privado de pensiones.



Julio García  
35 años  
Licenciado en LADE  
Actuario

*«No podemos dejar únicamente en manos del sistema público de pensiones nuestro futuro después de la jubilación»*

Licenciado en LADE, Julio García, de 35 años, trabaja como actuario en una empresa aseguradora. Valora la reforma introducida en el sistema de pensiones positivamente, aunque con matices.

**¿Piensa que los cambios en materia de pensiones son necesarios?**

Creo que sí, la baja natalidad junto al envejecimiento de la población debido al incremento y mejora de la esperanza de vida hará que en el medio plazo, en 20 o 25 años, se vea comprometida la viabilidad del actual sistema de pensiones, al incrementarse el número de jubilados por encima del de trabajadores. De hecho, la proporción de jubilados sobre la población activa aumenta año a año, y no sólo en España.

**¿Se ve afectado por la ampliación a 67 años de la edad de jubilación? ¿Le parece adecuado el período previsto para su implantación progresiva?**

Sí, me afecta de lleno. Con la nueva reforma y mi edad actual, tengo claro que la jubilación me llegará a los 67 años. No obstante, valoro positivamente el proceso de implantación progresiva de este umbral.

Por otro lado y en lo que respecta al importe de mi futura pensión, creo que tanto la ampliación de

2 años de la edad de jubilación como el incremento de 15 a 25 años del período de referencia para calcularla, redundarán negativamente sobre el importe de la misma.

Todo esto quiere decir que, si mis circunstancias laborales no cambian, trabajaré 2 años más y cobraré una menor pensión que con el antiguo sistema de pensiones.

**¿Qué opina de la ampliación a 37 años del período mínimo para poder cobrar el 100 por ciento de su pensión?**

El acceso al mercado laboral de los jóvenes cada vez se realiza a una edad más tardía, con lo que va a ser muy difícil que éstos puedan alcanzar el número de años establecido para cobrar el 100%. Para el resto de los trabajadores, también será complicado acreditar el nuevo número de años establecido. Creo que todos deberíamos asumir que esta reforma, necesaria por otro lado, va a conllevar una reducción de las pensiones en el futuro, y obrar en consecuencia, vía incremento del ahorro personal durante

---

nuestra vida laboral, por medio de un plan de pensiones privado.

**¿Qué perspectivas le ofrece el sistema de pensiones actual, con una población en la que cada vez hay más mayores, al tiempo que la tasa de natalidad es de las más bajas del mundo y el flujo migratorio ha disminuido?**

Como he comentado anteriormente, creo que el importe de las pensiones en el futuro va a tender a disminuir, ya que cada vez habrá más jubilados mientras que las cotizaciones de los trabajadores no se van a incrementar. No obstante, el futuro del sistema de pensiones sin reformas y con la situación económica y demográfica actual, era bastante incierto. Todos los agentes del mercado, políticos, empresarios, sindicatos, etc., coincidían en que era necesario acometer una profunda reforma del mismo, si bien cada uno tenía y tiene su propia receta para llevarla a cabo. Todo este tipo de debates son buenos, por un lado, para que la población tome conciencia de que el Estado cada vez tiene más difícil hacerse cargo él solo del 100% de las pensiones de un cada vez mayor

número de jubilados y para que empiece a ahorrar con vistas a su propia jubilación y, por otro, para proponer nuevas medidas y reformas que actualicen el sistema público de pensiones a la situación socio económica de cada momento.

**¿Considera necesario contratar un plan de pensiones privado, como complemento de la pensión de la Seguridad Social? Si la respuesta fuese afirmativa, ¿cree que podrá ahorrar lo suficiente para hacer dotaciones al plan privado que le permita una jubilación holgada?**

Absolutamente necesario. No podemos dejar en manos únicamente del sistema público de pensiones nuestro futuro después de la jubilación. Es por ello que desde hace varios años, tengo contratado un plan de pensiones individual al que realizo aportaciones periódicas mensuales y, cuando puedo, extraordinarias, de acuerdo con el nivel de ingresos y ahorro que tenga en cada momento. Adicionalmente no hay que olvidar los actuales beneficios fiscales que tienen este tipo de productos.



# REGULACIÓN

*Principales hitos normativos del primer trimestre de 2011*  
José María López Jiménez



# Principales hitos normativos del primer trimestre de 2011

José María López Jiménez

Las principales normas jurídicas del primer trimestre de 2011<sup>1</sup> que afectan a lo económico son las que por orden cronológico de publicación se exponen a continuación, con expresa referencia al diario oficial (BOE-DOUE) y fecha de publicación. Breve mención en documento aparte en este número de Extoikos merece por su gran importancia la Ley de Economía Sostenible (Ley 2/2011, de 4 de marzo), que ha visto la luz tras un año de intensa tramitación parlamentaria.

## **1. Acuerdo de Aplicación del Convenio Multilateral Iberoamericano de Seguridad Social, hecho en Lisboa el 11 de septiembre de 2009. Aplicación provisional (BOE de 8 de enero de 2011).**

El Convenio se aplicará a las personas que estén o hayan estado sujetas a la legislación de uno o de varios de los Estados que lo suscriban, así como a sus familiares beneficiarios y derechohabientes. En particular, se aplicará a toda la legislación relativa a las ramas de seguridad social vinculadas con las prestaciones económicas de invalidez, las prestaciones económicas de vejez, las prestaciones económicas de supervivencia y las prestaciones económicas de accidentes de trabajo y de enfermedad profesional.

## **2. Real Decreto 1.797/2010, de 30 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento del Fondo para la Internacionalización de la Empresa (BOE de 20 de enero de 2011).**

El Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM) fue creado por la Ley 11/2010, de 28 de junio, de reforma del sistema de apoyo financiero a la internacionalización de la empresa española. El FIEM pretende promover las operaciones de exportación de las empresas españolas y las de inversión española directa en el exterior, financiando con préstamos, créditos y líneas de crédito las operaciones y proyectos de interés especial para la estrategia de internacionalización de la economía española, así como las asistencias técnicas que estas operaciones y proyectos requieran.

1. Todas las normas a las que se hace referencia en este artículo se encuentran disponibles en el sitio en Internet del Boletín Oficial del Estado –BOE– (<http://www.boe.es>) y en el del Diario Oficial de la Unión Europea –DOUE– (<http://eur-lex.europa.eu/es/index.htm>).

El Real Decreto 1.797/2010 aprueba el Reglamento del FIEM, precisando sus detalles organizativos y de funcionamiento.

## **3. Decisión del Consejo de 7 de diciembre de 2010 sobre la concesión por la Unión de ayuda financiera a Irlanda (2011/77/UE) (DOUE de 4 de febrero de 2011).**

La Unión Europea pone a disposición de Irlanda un préstamo de un importe máximo de 22.500 millones de euros, con un plazo medio máximo de vencimiento de siete años y medio.

La Comisión Europea, con el apoyo del Banco Central Europeo, comprobará periódicamente que se cumplen las condiciones de política económica asociadas a la ayuda e informará al Comité Económico y Financiero antes del pago de cada tramo.

El déficit de las administraciones públicas no deberá exceder del 10,6 por ciento del PIB previsto en 2011, del 8,6 por ciento del PIB en 2012 y del 7,5 por ciento del PIB en 2013, a fin de encauzar a Irlanda hacia la reducción del déficit por debajo del 3 por ciento del PIB en 2015.

Antes del fin de 2011 se tomarán las siguientes medidas: se deberá reducir un 10 por ciento el sueldo de los funcionarios; la adopción de un presupuesto para 2012 que incluya medidas de saneamiento por un importe de 3.600 millones de euros; la adopción de legislación a fin de elevar la edad para cobrar una pensión del Estado a 66 años en 2014, 67 en 2021 y 68 en 2028, con el propósito de mejorar la sostenibilidad a largo plazo de las finanzas públicas; la aprobación de medidas para potenciar una estrategia presupuestaria creíble y afianzar el marco presupuestario; la liberalización del comercio y la industria; la recapitalización inicial de los bancos nacionales irlandeses hasta el 12 por ciento de fondos propios básicos de nivel 1; la reforma del salario mínimo interprofesional y prestaciones de desempleo; la regulación las relaciones de equilibrio entre acreedores y deudores; y el estímulo del crecimiento del sector minorista.

## **4. Real Decreto-ley 1/2011, de 11 de febrero, de medidas urgentes para promover la transición al empleo estable y la recualificación profesional de las personas**

**desempleadas (BOE de 12 de febrero de 2011), convalidado por Resolución del Congreso de los Diputados de 24 de febrero de 2011 (BOE de 1 de marzo de 2011)<sup>2</sup>.**

El Real Decreto-ley 1/2011 contempla principalmente tres medidas. La primera es un programa excepcional de empleo para la transición hacia la contratación estable, que persigue incrementar las posibilidades de colocación de los jóvenes y personas en desempleo de larga duración mediante reducciones de las cuotas empresariales a la Seguridad Social. La segunda medida es un programa de requalificación profesional de las personas que agoten su protección por desempleo. Y la última medida consiste en desarrollar acciones de mejora de la empleabilidad de colectivos que tengan dificultades de inserción laboral.

**5. Ley 3/2011, de 4 de marzo, por la que se regula la Sociedad Cooperativa Europea con domicilio en España (BOE de 8 de marzo de 2011).**

Esta Ley tiene por objeto que se pueda constituir en España una sociedad cooperativa europea (SCE). La tarea es compleja, pues se deben coordinar normas procedentes de los ámbitos comunitario, estatal y autonómico.

La sociedad cooperativa europea domiciliada en España se regirá por lo establecido en el Reglamento (CE) 1435/2003, del Consejo, de 22 de julio de 2003, por las disposiciones de la Ley 3/2011 y por la Ley de Cooperativas aplicable en función del lugar donde realice principalmente la actividad cooperativizada en los aspectos no regulados por el citado Reglamento, así como por la Ley 31/2006, de 18 de octubre, sobre implicación de los trabajadores en las sociedades anónimas y cooperativas europeas.

---

2. Conviene desarrollar brevemente la naturaleza del Real Decreto-ley. Aunque las leyes se aprueban por el Parlamento, integrado en nuestro país por Congreso y Senado, a diferencia de otros sistemas de una sola cámara, excepcionalmente se permite al Gobierno, que no es elegido por el pueblo, dictar en caso de extraordinaria y urgente necesidad disposiciones legislativas provisionales que toman la forma de Decretos-leyes y que no pueden afectar a las instituciones básicas del Estado, a los derechos, deberes y libertades de los ciudadanos, al régimen de las Comunidades Autónomas ni al Derecho electoral general. En los treinta días siguientes a su promulgación, el Congreso de los Diputados deberá confirmar su validez o dejarlos sin efecto. Las principales disposiciones legislativas adoptadas desde el inicio de la crisis financiera y económica actual lo han sido por el Gobierno por medio de este cauce, por lo que la excepción (que el Gobierno dicte «leyes») se ha terminado convirtiendo en la norma, lo cual podría venir justificado por la gravedad de la situación.

Se considera sociedad cooperativa europea domiciliada en España aquella cuya administración central y domicilio social se encuentren en territorio español, siendo necesaria su inscripción en el Registro Mercantil. Su administración se podrá desempeñar por el Consejo Rector únicamente (sistema monista) o por una dirección y un Consejo de control (sistema dual).

**6. Real Decreto-ley 2/2011, de 18 de febrero, para el reforzamiento del sistema financiero (BOE de 19 de febrero de 2011), convalidado por Resolución de Congreso de los Diputados de 10 de marzo de 2011 (BOE de 16 de marzo de 2011).**

Desde el último trimestre de 2010 las tensiones financieras en el entorno de la zona euro han generado dudas sobre la capacidad del sistema financiero español, lo cual dificulta que las entidades puedan acceder a financiación mayorista. Es necesario en consecuencia garantizar que cada una de las entidades que componen el sistema bancario español presente unos niveles de capital de máxima calidad. Adicionalmente, también se pretende acelerar los procesos de reestructuración de entidades.

En cuanto al reforzamiento de la solvencia, se adelanta la aplicación de los estándares internacionales de capital de Basilea III. Así, se procede al establecimiento inmediato de un mínimo de capital principal, con relación a los activos ponderados por riesgo, siguiendo básicamente la definición que Basilea III establece para su aplicación en 2013. Este nivel mínimo de la ratio de capital principal se sitúa en el 8 por ciento, siendo del 10 por ciento para aquellas entidades que no hayan colocado títulos representativos de su capital a terceros por al menos un 20 por ciento, y, que además, presenten una ratio de financiación mayorista superior al 20 por ciento.

Los elementos que integran el capital principal son, en línea con lo establecido en Basilea III: el capital, las reservas, las primas de emisión, los ajustes positivos por valoración, los intereses minoritarios y los instrumentos suscritos por el Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB); transitoriamente también los instrumentos obligatoriamente convertibles en acciones antes de 2014 y que cumplan ciertos requisitos que garanticen una alta capacidad de absorción de pérdidas.

**7. Real Decreto-ley 3/2011, de 18 de febrero, de medidas urgentes para la mejora de la empleabilidad y la reforma de las políticas activas de empleo (BOE de 19 de febrero de 2011), convalidado por Resolución del**



**Congreso de los Diputados de 10 de marzo de 2011 (BOE de 16 de marzo de 2011).**

La primera frase del Preámbulo del Real Decreto-ley 3/2011 sorprende por su concisión y franqueza: «El desempleo constituye el problema más grave de la economía española».

Las medidas para la reforma de las políticas activas de empleo contenidas en este Real Decreto-ley han sido agrupadas en cuatro capítulos relativos a la modificación de las normas generales de la política de empleo, el fortalecimiento de los Servicios Públicos de Empleo, el desarrollo de un modelo de atención personalizada a las personas en situación de desempleo y la transformación en profundidad de los actuales programas de políticas activas de empleo para que sean más útiles para las personas desempleadas.

Por último, en el Servicio Público de Empleo Estatal se constituye un Fondo de políticas de empleo, con la finalidad de atender necesidades futuras de financiación en la ejecución de las acciones y medidas que integran las políticas activas de empleo.

**8. Real Decreto 300/2011, de 4 de marzo, por el que se modifica el Real Decreto 817/2009, de 8 de mayo,**

**por el que se desarrolla parcialmente la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de contratos del sector público y se habilita al titular del Ministerio de Economía y Hacienda para modificar sus anexos (BOE de 22 de marzo de 2011).**

Se modifica el Real Decreto de desarrollo de la Ley de Contratos del Sector Público, para actualizar el modelo de anuncio para la licitación de los contratos y el de anuncio de formalización de contratos.

**9. Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (BOE de 30 de marzo de 2011).**

El objetivo básico de la Ley es configurar un marco jurídico que suponga el reconocimiento y mejor visibilidad de la economía social.

Se denomina economía social al conjunto de las actividades económicas y empresariales que en el ámbito privado llevan a cabo determinadas entidades, persiguiendo bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos.

Forman parte de la economía social, entre otras, las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones que llevan a cabo actividad económica, las sociedades laborales, las empresas de

inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores y las sociedades agrarias de transformación.

Los principios orientadores de las entidades de economía social son: primacía de las personas y del fin social sobre el capital, aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad prestados, promoción de la solidaridad interna y con la sociedad, e independencia respecto a los poderes públicos.

Al Gobierno le corresponderá, a través del Ministerio de Trabajo e Inmigración, impulsar la realización de las actuaciones de promoción, difusión y formación de la economía social. El Consejo para el Fomento de la Economía Social se configura como órgano asesor y consultivo para las actividades relacionadas con la economía social.

#### 10. Otras normas.

Para concluir, se enumeran otras normas publicadas en el primer trimestre de 2011:

— Convenio entre el Reino de España y la República de Costa Rica para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio y Protocolo, hecho en Madrid el 4 de marzo de 2004 (BOE de 1 de enero de 2011).

— Resolución de 21 de diciembre de 2010, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, por la que se publica el Reglamento del Mercado Secundario Oficial de Futuros y Opciones (MEFF) (BOE de 5 de enero de 2011).

— Circular 6/2010, de 21 de diciembre, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, sobre operaciones con instrumentos derivados de las instituciones de inversión colectiva (BOE de 11 de enero de 2011).

— Resoluciones de 6 de octubre y de 29 de diciembre de 2010, de la Comisión Ejecutiva del Banco de España, por las que se modifica la de 11 de diciembre de 1998, por la que se aprueban las cláusulas generales aplicables a las operaciones de política monetaria del Banco de España (BOE de 12 de enero de 2011).

— Decisión del Banco Central Europeo de 13 de diciembre de 2010 sobre la ampliación del capital del Banco Central Europeo (BCE/2010/26) (2011/20/UE) (DOUE de 15 de enero de 2011).

— Orden TIN/41/2011, de 18 de enero, por la que se desarrollan las normas de cotización a la Seguridad Social, Desempleo, Fondo de Garantía Salarial y Formación Profesional, contenidas en la Ley 39/2010, de 22 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2011 (BOE de 20 de enero de 2011).

— Circular 1/2011, de 21 de enero, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, por la que se modifica la Circular 12/2008, de 30 de diciembre, sobre solvencia de las empresas de servicios de inversión y sus grupos consolidables (BOE de 25 de enero de 2011).

— Convenio de Seguridad Social entre el Reino de España y la República del Ecuador, hecho en Madrid el 4 de diciembre de 2009 (BOE de 7 de febrero de 2011).

— Real Decreto 106/2011, de 28 de enero, por el que se crea y regula el Registro estatal de empresas previsto en la Ley 2/2009, de 31 de marzo, por la que se regula la contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios y de servicios de intermediación para la celebración de contratos de préstamo o crédito, y se fija el importe mínimo del seguro de responsabilidad o aval bancario para el ejercicio de estas actividades (BOE de 11 de febrero de 2011).

— Directiva 2011/7/UE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de febrero de 2011, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales (DOUE de 23 de febrero de 2011).

— Decisión de la Junta Europea de Riesgo Sistémico de 20 de enero de 2011 por la que se adopta el Reglamento interno de la Junta Europea de Riesgo Sistémico (JERS/2011/1) (2011/C 58/04) (DOUE de 24 de febrero de 2011).

— Convenio entre el Reino de España y la República de Albania para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y su Protocolo, hecho en Tirana el 2 de julio de 2010 (BOE de 15 de marzo de 2011).

— Orden EHA/642/2011, de 25 de marzo, por la que se dictan normas técnicas para la actualización mensual del Censo Electoral (BOE de 26 de marzo de 2011).

## RESEÑAS DE LIBROS

«¿Qué está haciendo Internet con nuestras mentes? Superficiales». *Nicholas Carr*  
Rafael Muñoz Zayas



---

«¿Qué está haciendo Internet con nuestras mentes? Superficiales».  
Nicholas Carr.  
Rafael Muñoz Zayas

Vam Nimwegen resume, en las conclusiones de un ensayo clínico reseñado por Nicholas Carr, la idea que subyace y da aliento al presente volumen: a medida que se externalizan en nuestros ordenadores tareas de uso cotidiano como el ejercicio de la memoria, la resolución de problemas sencillos y tareas cognitivas relacionadas con la planificación en el tiempo, entre otras, se reduce la capacidad de nuestro cerebro para construir estructuras estables de conocimientos que puedan aplicarse a nuevas situaciones.

El ensayo, escrito dentro de la rica y variada tradición ensayística norteamericana, no carece del prolijo aparatage de citas y de apoyo técnico, filosófico y científico que la caracteriza, ni tampoco de la construcción bien estructurada de una hipótesis sostenida a través de una argumentación variada, tal y como marcan las normas del género.

El ensayo parte de una premisa basada en la experiencia personal del autor, de la cual deduce que el uso sostenido y reiterativo en el tiempo de las herramientas que brindan las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), tan celebradas en la denominada sociedad del conocimiento, pueden llegar a modificarnos físicamente. Y esto es debido a la especial naturaleza de nuestro cerebro. Las TIC influyen en nuestra vida diaria porque conforme más tiempo pasamos trabajando con herramientas derivadas del uso de Internet, a la vez que procesamos mayor cantidad de información y somos, teóricamente, más eficientes, nuestra capacidad de atención y concentración en actividades que no tienen relación con las nuevas tecnologías, así como nuestra capacidad para el planteamiento y la resolución de problemas, disminuyen.

El autor toma como referente principal en su argumentación, las teorías de McLuhan, que ya en 1964, en su ensayo seminal «Comprender los medios de comunicación», manifestó que la irrupción de los medios de comunicación de masas introducidos en el siglo XX (la radio, la televisión y, en menor medida, el cine) están modificando sustancialmente la forma de estructurar nuestro pensamiento, des-

¿QUÉ ESTÁ  
HACIENDO  
INTERNET  
CON NUESTRAS  
MENTES?

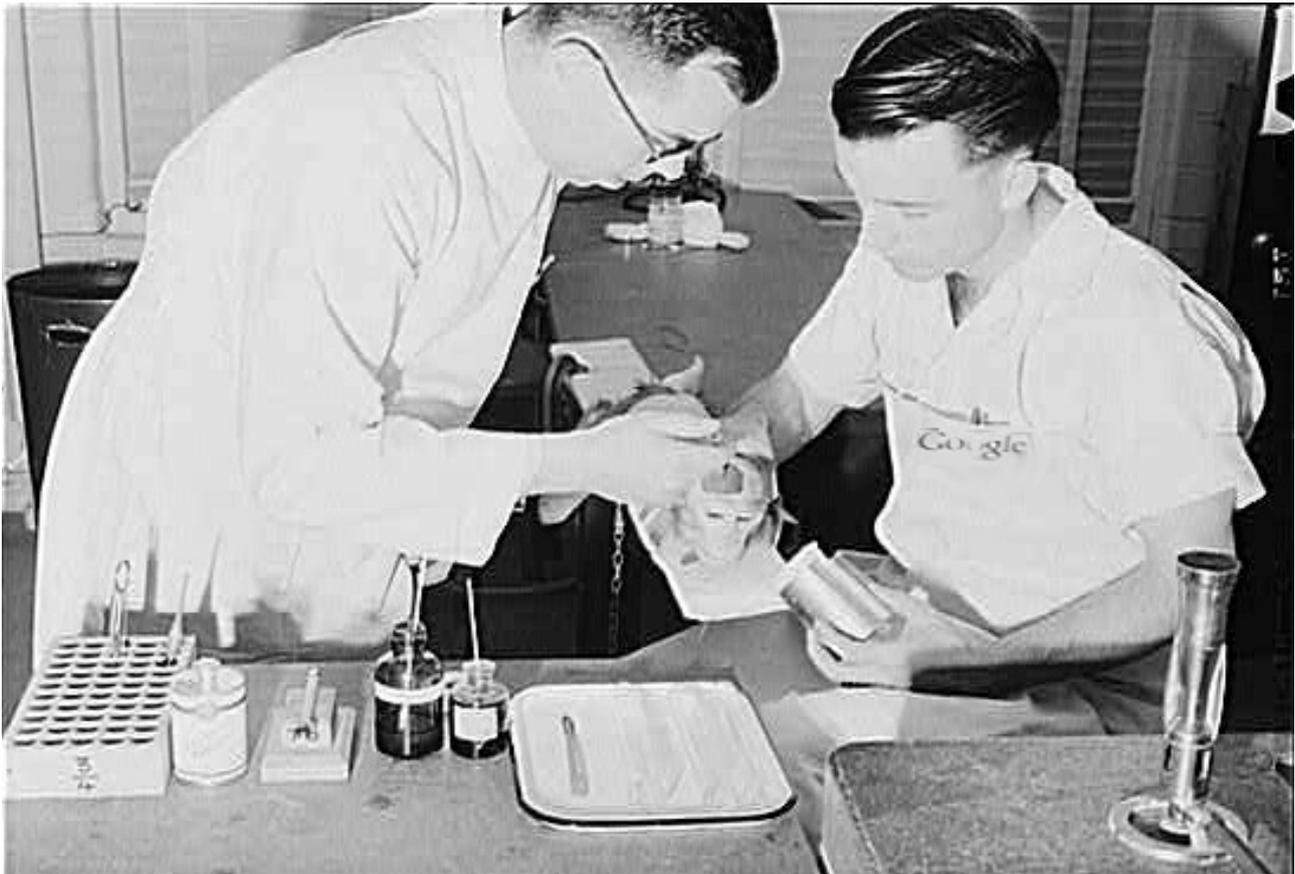
**SUPERFICIALES**

Nicholas Carr



truyendo la organización lineal del mismo. Estructura que, durante los últimos cinco siglos, ha gobernado la forma de procesar el conocimiento en el ser humano. McLuhan, en el citado libro, lanzó un aforismo que ha pasado a formar parte del acervo popular, y que sigue teniendo una vigencia que parece fuera de toda duda pasados más de cuarenta años de su pronunciamiento: el medio es el mensaje.

Carr nos invita a realizar un interesante viaje que abarca desde la irrupción de la informática en el siglo XX, pasando por los caminos a través de los que nuestra mente aprende, hasta los diferentes enfoques existentes que el aprendizaje y el conocimiento han recibido en la tradición filosófica occidental desde el mundo griego a la actualidad, para llegar al punto determinante y que, en opinión del autor,



mayor peso tienen en la configuración de nuestro pensamiento: la existencia de la página impresa y la experiencia masiva de la lectura realizada por millones de seres humanos de forma constante los últimos cinco siglos. A partir de estos dos aspectos básicos de la civilización occidental, se centra, en un primer momento, en su experiencia personal, que le va a servir de hilo conductor para llegar a la experiencia colectiva que va desgranando, capítulo a capítulo, mediante la recapitulación de un conjunto de ensayos clínicos y de experimentos de laboratorio que van corroborando sus intuiciones primeras: lo que hacemos cuando estamos en modo multitarea sumergidos en las redes digitales (leer y responder correos electrónicos, consultar blogs, foros, seguir los índices bursátiles, leer artículos científicos, informes o libros, etc.) no es más que la adquisición de un conocimiento en modo superficial. Esta idea aparece reforzada por las declaraciones de la bloguera y escritora de ciencia ficción Cory Doctorow, que ha señalado que las tecnologías de la información no son más que «un ecosistema de tecnologías de la interrupción».

Una mención especial merece el capítulo dedicado al buscador Google y al sueño de los fundadores de Google Inc. Larry Page y Sergey Brin, de alcanzar, por una parte, la creación de un algoritmo perfecto que acelere las búsquedas y sea capaz de

indexar, en tiempo real, toda la información que se genere en todo Internet, y por otro, ser capaces de optimizar al máximo el buscador a través de un exhaustivo estudio de la respuesta neurológica del ser humano mediante el estudio sistemático de voluntarios sometidos a pruebas neurológicas mientras interactúan con Google. Este planteamiento les ha permitido ser capaces de crear la más fantástica máquina de marketing, capaz de conocer, hasta límites insospechados, las reacciones del ser humano frente a la pantalla y de saber sus debilidades frente a la comunicación publicitaria. Gracias a este empeño, Google Inc. ha terminado transformándose en una inmensa maquinaria capaz de generar 6.520 millones de dólares de beneficios en 2009, obtenidos, única y exclusivamente, a través de la publicidad que aparece en las páginas de resultados del buscador y de las innumerables aplicaciones que éste ha generado para distribuir su contenido a través de la red. Y bajo todo este entramado económico y científico, ejemplo perfecto de marketing, subyace la búsqueda del elixir de la inteligencia artificial, mito contemporáneo y casi romántico que impulsa, obsesivamente, a los creadores de Google desde sus inicios.

Como bien señala Carr, «son las nuevas tecnologías las que rigen la producción y el consumo, las que guían el comportamiento de la gente y terminan gobernando sus percepciones». Para la comprensión

---

de los mercados, la irrupción de las nuevas tecnologías ha supuesto una dificultad añadida, máxime cuando operan en los mercados bursátiles millones de inversores que pueden hacer cambiar, por la instantaneidad en el reparto de las tomas de decisión en los millones de usuarios que, a través de Internet, pueden operar en bolsa, cambiando tendencias alcistas o bajistas de manera instantánea. Así pues la influencia creciente de la red sobre la economía se hace evidente, en primer lugar, porque ha transformado los medios de producción y distribución, y en segundo lugar, porque está cambiando los hábitos laborales desplazando los espacios de trabajo al tiempo de trabajo, alcanzado una primacía Internet en todos los órdenes de la vida diaria que hace solo una década nos parecía impensable.

El medio es el mensaje. Paradójicamente, Carr emplea la palabra escrita para hacernos ver que es el ejemplo vivo de aquello de lo que nos alerta: Internet nos está haciendo superficiales, nos está dificultando y poniendo trabas por medio de la configuración y adaptación al nuevo medio de nuestro cerebro para la realización de actividades profundas del pensamiento, como puede ser la redacción de un ensayo y su asimilación, y, especialmente, del cultivo de la memoria, primera fase de la elaboración del razonamiento consciente.

Sin embargo, pese a la construcción medida del ensayo, podemos apreciar cierta tendencia a la digresión y a la acumulación de datos que, en buena medida, diluyen la creación de una línea de pensamiento desarrollada íntegramente por el autor. La cita textual, la referencia constante a artículos científicos y el amplio del parafraseo de autores nos pueden llevar a pensar, en algún momento, en la

existencia de cierta debilidad en las ideas que sirven de germen para el volumen reseñado, y que su principal fortaleza se encuentre en el corpus doctrinal que lo acompaña.

Hay que indicar, no obstante, que quién se acerque al volumen esperando encontrar una aproximación meramente superficial al modo en el que Internet y, más concretamente, el buscador Google, influyen en nuestra vida personal y social de las últimas dos décadas, se encontrará con la grata sorpresa de encontrar un texto guiado y articulado en torno a ideas simples y repetitivas, pero capaz de alcanzar distintos niveles de profundidad, y en el que el *leit motiv* de la neuroplasticidad de nuestro cerebro alcanza un desarrollo ejemplar y sostenido a lo largo de los distintos capítulos que conforman el libro.

Nicholas Carr, como su admirado McLuhan, nos alerta de la irrupción del nuevo medio de comunicación en que se ha convertido Internet, medio que ha virtualizado tanto nuestras relaciones como nuestros entornos de trabajo, para que seamos conscientes de los cambios que van a operar a nuestra identidad como seres humanos, y en cómo esta sociedad denominada del conocimiento nos encamina, en buena medida, a una sociedad desconcertada, incapaz de generar pensamiento puro e innovador, y lo que puede ser infinitamente más negativo, que el ser humano se convierta en esos seres humanos que acompañan a los cybors que aparecen en el filme de Mamoru Oshii «Ghost in the Shell»: meros acompañantes de máquinas con interfaces humanos, auxiliares emocionales de la inteligencia artificial que, originariamente, debería haberlos auxiliado y que, en el tiempo, habrá terminado por dominarlos.



# SELECCIÓN DE ARTÍCULOS PUBLICADOS

*Relación de artículos seleccionados, publicados en el primer trimestre de 2011*  
Instituto Econospérides

---

# Relación de artículos seleccionados, publicados en el primer trimestre de 2011

Instituto Econospérides

## Ahorro

La clase media y la crisis. *José Luis Leal*. El País, 13 de febrero de 2011.

## Competitividad

¿Qué determina la competitividad en la eurozona? *Guillermo de la Dehesa*. El País, 6 de febrero de 2011.

Salarios, precios, productividad y competitividad. *Ángel Laborda*. El País, 20 de marzo de 2011.

## Economía española

Crisis fiscal española: apuntes básicos. *José M. Domínguez*. La Opinión de Málaga, 26 de enero de 2011.

El sector exterior sostiene la economía española. *Ángel Laborda*. El País, 13 de febrero de 2011.

No hay que tener miedo a las reformas. *Ángel Laborda*. El País, 6 de febrero de 2011.

Razones para que el rescate no alcance a España. *Guillermo de la Dehesa*. El País, 9 de enero de 2011.

## Educación

El informe PISA y la educación financiera. *José M. Domínguez*. La Opinión de Málaga, 2 de febrero de 2011.

## Emprendedores

Emprendedores, comprendedores e implementadores. *José M. Domínguez*. La Opinión de Málaga, 19 de enero de 2011.

## Política fiscal

El IVA, 25 años después. *José M. Domínguez*. La Opinión de Málaga, 16 de febrero de 2011.

## Sistema de pensiones

La reforma de las pensiones. *Ángel de la Fuente y Rafael Doménech*. Expansión, 10 de marzo de 2011.

Pensiones más sostenibles. *José A. Hercé*. El País, 30 de enero de 2011.

## Sistema económico

Cuatro falacias sobre la crisis. *Jagdish Bhagwati*. El Economista, 26 de febrero de 2011.

El error Merkel. *Antón Costas*. El País, 27 de marzo de 2011.

Geopolítica financiera. *José María López*. Málaga Hoy, 25 de enero de 2011.

Islam y economía. *Carlos Sebastián*. Cinco Días, 19 de febrero de 2011.

## Sistema financiero

Cajas de ahorros: caminando hacia el futuro. *Manuel Lagares*. El Mundo, 9 de febrero de 2011.

Cajas de Ahorros: ser o no ser. *Victorio Valle*. La Vanguardia, 6 de marzo de 2011.

# La clase media y la crisis

José Luis Leal

El País, 13 de febrero de 2011

18 NEGOCIOS

EL PAÍS, DOMINGO 13 DE FEBRERO DE 2011

»laboratorio de ideas.

## La clase media y la crisis

JOSÉ LUIS  
LEAL

Hace unas semanas, el Instituto Nacional de Estadística (INE) publicó los cuentas de las familias correspondientes a los tres primeros trimestres de 2010. Hay que señalar la claridad y la facilidad de consulta de estas cuentas, que son imprescindibles para comprender la evolución de nuestra economía. Y aunque el último trimestre suele proporcionar cambios importantes, especialmente en los flujos de ahorro, lo cierto es que la comparación de los tres primeros trimestres de 2010 con los correspondientes de 2009 proporciona una idea bastante precisa de la evolución de la renta de las familias españolas.

Los ingresos de los trabajadores autónomos, que contienen una mezcla de remuneración del trabajo y del capital, descendieron un 2,2% en relación con el mismo periodo de 2009, mientras que las de los asalariados lo hicieron en un 1,2%. Como el número de asalariados, según la encuesta de población activa, descendió, en ese mismo periodo, un 2,5%, la remuneración media por asalariado creció un 1,3%, cifra muy próxima a la variación de los precios. Dicho de otra manera, hubo una caída del empleo, pero los asalariados que lo conservaron mantuvieron, en líneas generales, su poder adquisitivo.

El aumento de las prestaciones sociales compensó en parte la disminución de los ingresos de quienes perdieron el empleo (6.100 millones de euros), si bien hay que tener en cuenta que los subsidios de desempleo son solo una parte de las transferencias que reciben las familias.

Los hogares españoles tuvieron también otras fuentes de ingresos nada desdeñables, una parte de las cuales figura en la rúbrica de las rentas de la propiedad, compuesta esencialmente de intereses y dividendos. Como consecuencia de la caída de los tipos de interés, y de los problemas de las empresas, el conjunto de esta rúbrica cayó un 21,5%, lo que corresponde a 10.000 millones de euros, es decir, casi el doble de lo que cayeron las remuneraciones salariales. De ellos corresponden 6.800 millones a intereses y 3.200 millones a dividendos. Los intereses abonados por las familias a las entidades financieras se redujeron en 2.000 millones, una cifra bastante menor que los 6.700 millones de reducción de sus ingresos. En términos netos, la caída de los tipos de interés significó para los hogares una reducción de ingresos de 4.700 millones de

euros. Las familias españolas recibieron en los nueve primeros meses del año en concepto de intereses 13.800 millones de euros, mientras que pagaron, por este mismo concepto, 9.500 millones de euros.

Estas cifras, que sufrirán modificaciones en el último trimestre del ejercicio, reflejan sin lugar a dudas que la clase media española está sufriendo duramente el impacto de la crisis. Se tiende a veces a asimilar la condición de accionista a la de rico propietario, pero esta visión está muy alejada de la realidad.

Los bancos, por ejemplo, contaban a finales de 2009 con 4,5 millones de accionistas, de los cuales 1,9 millones po-

familias son evidentes es incuestionable que muchos millones de españoles complementan sus rentas salariales con ingresos financieros de mayor o menor cuantía que, por otra parte, es lo mismo que sucede en todas las sociedades maduras.

Se trata de un fenómeno que ilumina con una luz interesante las consecuencias

*Si las familias quieren mantener el nivel de vida deberán recurrir al ahorro; el empleo estará estancado*

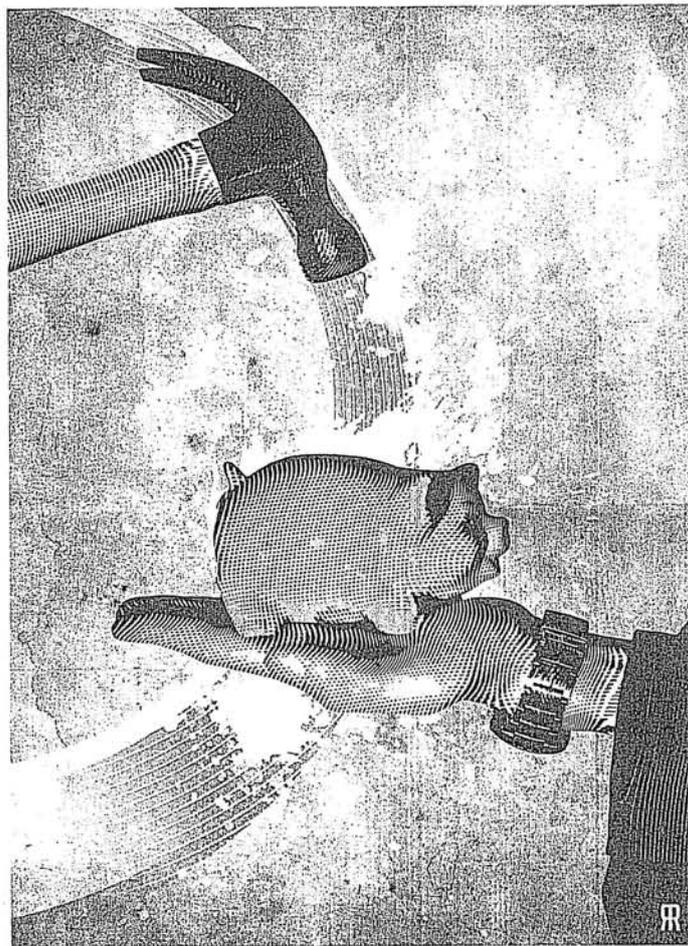
ello, los hogares incrementaron sus gastos de consumo en un 2,9%, es decir, unos 15.800 millones más que en 2009, año en el que la reducción del consumo fue muy importante (casi 26.000 millones de euros). Para financiar ese aumento las familias tuvieron que reducir sus inversiones (principalmente inmuebles) en 8.400 millones de euros y, sobre todo, redujeron su ahorro en 28.100 millones de euros, lo que significó que este último pasó a representar un 10,9% de su renta disponible, en vez del 15,9% alcanzado en el mismo periodo del año 2009.

Esta evolución plantea algunos interrogantes sobre el presente año. En primer lugar, hay que considerar que la tasa de ahorro sufrió un fuerte incremento en 2009 como consecuencia del impacto de la crisis y, probablemente, de la desconfianza de las familias sobre la evolución futura de la economía. Es posible que una parte de esta desconfianza haya desaparecido, lo que parecen atestiguar las encuestas sobre la confianza de los consumidores, pero también es posible que la dureza del año 2009, en el que el consumo cayó un 4,3% en términos reales, llevara a muchos hogares a plantearse una drástica reducción de su tasa de ahorro para mantener, o al menos frenar, la caída de su nivel de vida.

Se trata de una cuestión clave para la evolución de la economía en el año que ahora comienza. Lo más probable es que el nivel general de empleo permanezca estancado o, si aumenta, lo haga solo muy moderadamente. Por otra parte, el ajuste presupuestario implica un incremento de los impuestos directos, a lo que hay que añadir el impacto de la subida de los precios del petróleo y de las materias primas. En sentido opuesto, los tipos de interés más bien tenderán a subir, aunque no demasiado.

Por todo ello, si las familias quieren aumentar su consumo en términos reales deberán reducir su tasa de ahorro. En las previsiones del Gobierno no figuran hipótesis sobre la evolución de esta magnitud, pero la OCDE sí las publica. Para este año prevé una caída de un punto para financiar un aumento del consumo en términos reales del 1,7% (una décima menos que la última previsión del Gobierno). Dada la evolución constatada en los nueve primeros meses de 2010, y a la espera de ver lo sucedido en el último trimestre de dicho ejercicio, lo más probable es que se requiera una caída mayor de la tasa de ahorro para poder financiar un aumento del consumo de la magnitud prevista. ■

José Luis Leal fue ministro de Economía y presidente de la Asociación Española de Banca Privada.



RAFAEL RICOY

seían menos de cien acciones y 1,3 millones entre 100 y 500. Por otra parte, los depósitos a plazo en los bancos y en las cajas de ahorros están muy extendidos entre todas las categorías de la población, y a ello hay que añadir los fondos de pensiones. Aunque las desigualdades del patrimonio financiero de las

familias de las fluctuaciones de los tipos de interés sobre la renta de las familias, tanto en el lado de los ingresos como en el de los gastos.

Como las familias pagaron 2.200 millones en concepto de impuestos directos, su renta disponible se redujo en 11.700 millones de euros. A pesar de

quiera una caída mayor de la tasa de ahorro para poder financiar un aumento del consumo de la magnitud prevista. ■

# ¿Qué determina la competitividad en la eurozona?

Guillermo de la Dehesa

El País, 6 de febrero de 2011

18 NEGOCIOS

EL PAÍS, DOMINGO 6 DE FEBRERO DE 2011

»laboratorio de ideas.

## ¿Qué determina la competitividad en la eurozona?

GUILLERMO DE LA DEHESA

La teoría y la práctica económicas muestran que un país pierde competitividad externa cuando su productividad crece menos y/o sus precios y salarios más que los del resto de los países con que comercia. Para recuperarla necesita depreciar o devaluar su moneda. Esto implica que sus salarios y otros inputs nacionales serán más baratos denominados en las monedas de otros países y por tanto más competitivos, aumentando así sus exportaciones de bienes y servicios, y su poder adquisitivo será menor para poder comprar bienes y servicios importados denominados en otras monedas, reduciendo sus importaciones hasta que la cuenta corriente de su balanza de pagos deje de estar en déficit.

Dentro de una unión monetaria, como es la eurozona (EZ), al no existir tipo de cambio nominal que deprecie o devalúe para recuperar competitividad, la devaluación tiene que ser real, es decir, su productividad tendrá que crecer más y sus salarios y márgenes menos, en términos reales, que en el resto países miembros hasta igualar sus niveles de competitividad. Este ajuste es más duro y más lento, ya que una devaluación se decide en una noche y afecta a todos los ciudadanos y empresas, pero una devaluación interna requiere negociar y pactar los aumentos de productividad y/o las reducciones de salarios reales con los agentes sociales y en cada empresa.

España ha perdido bastante competitividad en su década de pertenencia a la EZ, tanto medida por el efecto demanda como por el efecto sustitución. Por un lado, entre 2000 y 2009, la demanda interna española creció al 2,9% real anual, casi diez veces más que la de Alemania (0,3%), 3,2 veces más que la de Italia (0,9%) y 1,7 veces más que la de Francia (1,7%). Por otro, su tipo de cambio efectivo real frente a la EZ se apreció un 9,7%, medido por los diferenciales de IPC, 4%, medido por los precios de exportación, y 12,6%, medido por los costes laborales unitarios (CLU) que incluyen variaciones de salarios y de productividad.

Paradójicamente, las cifras de exportación española muestran que dicha pérdida de competitividad no se ha traducido en una pérdida de cuota de mercado dentro de la EZ, que importa el 57% del total de su exportación de bienes. España ha mantenido su cuota de exportación de bienes a la EZ en el 3,5% del total, durante dicha década, mientras que Francia e Italia han perdido cuota (1,3% y 0,6%, respectivamente) y Alemania la ha aumentado ligeramente (0,2%) después de hacer una fuerte devaluación interna salarial.

Esta paradoja ha sido debatida recientemente por Charles Wyplosz, Daniel Gros y yo en una reunión del Euro50Group en Atenas. Wyplosz, utilizan-

do datos de AMECO de la evolución de los CLU en la última década, tanto partiendo de equilibrio en 2000 con base 100 o a lo largo de todo el periodo, ha demostrado que las diferencias de competitividad entre Alemania y España han sido mucho más pequeñas de lo que implican los CLU.

Gros ha demostrado que aunque Alemania ha ganado mucha competitividad

mente positiva. Por el contrario, la correlación entre CLU y consumo privado es claramente positiva al igual que la correlación entre CLU e inversión en construcción.

En definitiva, Gros estima que las divergencias de competitividad han sido realmente causadas por las divergencias de crecimiento de la demanda interna entre los países miembros de la EZ y no

rápido crezca Alemania más fácil será restaurarla ya que la curva de Phillips hará que sus salarios aumenten más rápido que los españoles.

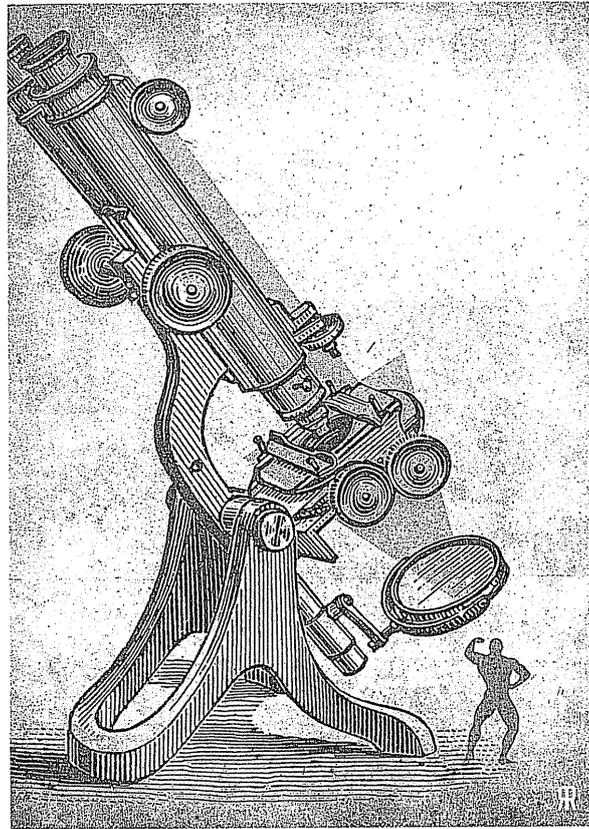
Yo expliqué que había que buscar otra explicación alternativa, al no existir relación aparente entre la pérdida de competitividad española y sus cuotas de mercado en la EZ, que solo pueden ser las variaciones en la composición o en la calidad de lo exportado por España.

Su explicación la he encontrado en un reciente análisis de Goldman Sachs (13 de enero) sobre la competitividad en la EZ, que confirma que las divergencias de precios relativos y de productividad no explican el comportamiento de las exportaciones en dicha zona y que, además, no existen medidas de calidad de los productos utilizando los llamados "precios hedónicos". Por ello, calcula dicha calidad a través de la elasticidad precio de cada unidad de exportación, construyendo una "elasticidad precio revelada" en la que se mide la "unidad de valor" de cada exportación, mediante el precio por unidad de cantidad más su "preferencia revelada". Es decir, los países que logran un superávit en la cantidad de un producto de baja unidad de valor (materias primas) significa que dicha exportación está dominada por su precio y viceversa, los que logran un superávit en cantidad de un producto de alto valor unitario (farmacéuticos, aviación, electrónica) es que el mercado está dominado por la calidad y no por su precio, ya que existe "diferenciación vertical".

Sus resultados muestran que España es el país miembro de la EZ cuya elasticidad-precio de sus exportaciones es más baja y por lo tanto su unidad de valor es más elevada, lo que explica que sus exportaciones hayan sido tan inelásticas al aumento superior de sus CLU y que no haya perdido cuota de exportaciones de bienes. En el ranking de inelasticidad de exportaciones, que va de 1 (más elásticas al precio) a 100 (más inelásticas) España queda en primera posición con 59,5, superando a Alemania (58), Bélgica (57,5), Suecia (57), Austria (56), Irlanda (55) y Francia (54,5). Italia queda con 52,5, y Grecia y Portugal quedan por debajo de 50.

Los indicadores Balassa de la OCDE de intensidad de nivel tecnológico sectorial exportado confirman estos resultados, al estar España especializada en productos intermedios, de tecnología media y media-alta, que tienden a ser más inelásticos al precio (al haber menor competencia o ser un producto deslocalizado que se vende a la matriz), y también en otros de tecnología baja y media-baja (agrícolas, pesqueros, bebidas y tabaco, textil y calzado), pero con una marca diferencial de calidad. Dicho análisis termina recomfirmándolo por una regresión entre las variaciones de la demanda de exportaciones en la EZ y las de los tipos de cambio efectivos reales (deflactados por los precios de exportación) que da un coeficiente ligeramente negativo aunque cercano a cero. ■

Guillermo de la Dehesa es presidente del Centre for Economic Policy Research, CEPR.



**La alta tasa de paro en España tiende a aumentar la productividad laboral y a contener los salarios reales**

en términos de CLU frente a España, las exportaciones de bienes y servicios de España a la UE de 27 en porcentaje del total se han mantenido en el 5,5% promedio entre 2000 y 2010, habiendo alcanzado un pico del 5,9% en 2003. Asimismo, ha mostrado que, entre 1996 y 2008, la correlación entre los incrementos de productividad y de CLU dentro de la EZ es muy débil y en algunos casos paradójica-

por sus diferencias en productividad. Si un país experimenta un fuerte aumento del crecimiento de su productividad laboral, y esta es considerada como permanente, la renta permanente de sus trabajadores aumentará, lo que dará lugar a una mayor demanda interna, no solo de consumo sino también de inversión en vivienda. La oferta laboral será crecientemente estrecha y los aumentos de salarios reales terminarán excediendo los aumentos de productividad.

Esto implica que, para restaurar su competitividad, España necesita una cura macroeconómica ya que la alta tasa de desempleo tiende tanto a aumentar la productividad laboral como a que finalmente los salarios reales reduzcan su crecimiento o caigan. Además, cuanto más

# Salarios, precios, productividad y competitividad

Ángel Laborda

El País, 20 de marzo de 2011

30 NEGOCIOS

»Economía global.

EL PAÍS, DOMINGO 20 DE MARZO DE 2011

## Salarios, precios, productividad y competitividad

ÁNGEL LABORDA



Según la Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL), en 2010 se produjo una moderación notable en el comportamiento de los salarios, al contrario que en los dos años anteriores. En 2008 el coste laboral total por trabajador aumentó un 4,8%; en 2009, un 3,5%, y en 2010, un 0,4%. Es más, la tasa interanual de los trimestres tercero y cuarto de 2010 pasó a ser negativa, -0,3%. Esto se debe a varios factores. Entre ellos, la crítica situación del mercado laboral llevó a los sindicatos y a las organizaciones empresariales a firmar en febrero de 2010 el Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva 2010-2012, que establecía aumentos salariales de entre el 1% y el 2% para los nuevos convenios. Por otro lado, la inflación cerró en 2009 en el 0,8%, con lo que no entraron en funcionamiento las cláusulas de salvaguarda. Otro factor es que en 2010 las indemnizaciones por despido fueron menores que en 2009. Por último, la rebaja del sueldo de los funcionarios en junio llevó a las tasas negativas señaladas en la segunda mitad del año para el coste medio total.

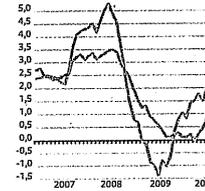
Si solo analizamos los costes salariales (ajza del 0,9% en media anual) y los comparamos con la inflación de los precios de consumo (1,8%), llegamos a la conclusión de que en 2010 los asalariados perdieron poder adquisitivo (la diferencia entre ambos aumentos). Ahora bien, esto no deja de ser una corrección a la notable ganancia de los dos años anteriores [gráfico superior izquierdo]. Parte de esas ganancias de 2009 y toda la pérdida de 2010 se debieron a la caída y posterior aumento de los precios del petróleo. Esto ilustra la volatilidad y los efectos negativos que introduce el utilizar el IPC total de diciembre como referencia en la negociación de los salarios y en las cláusulas de salvaguarda. De mantenerse, esta referencia debería ser la inflación subyacente media anual de la zona euro, pues la política monetaria no se establece en función de

### Evolución de los precios

IPC: PREVISIONES Y RESULTADOS 2010

Variación interanual en %

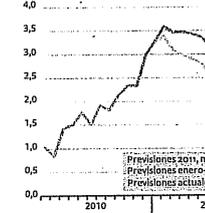
— IPC total — 1. subyacente



PREVISIONES DEL IPC 2011

Variación interanual en %

— Datos observados — Previsiones enero-11 — Previsiones actuales

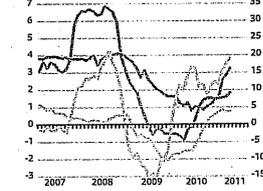


Fuentes: INE, DGT y FUNCAS (previsiones IPC). Gráficos elaborados por A. Laborda.

IPC: COMPONENTES

Variación interanual en %

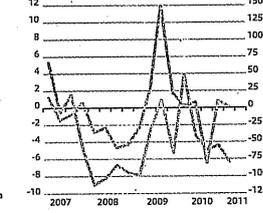
— Alimentos (tda.) — Bienes ind. no energ. (tda.) — Servicios (tda.) — Ptos. energéticos (tda.)



INDICADORES DE CONSUMO

Var. trimestral anualizada en %, series CVE

— Ventas al por menor (ICM), deflactadas (tda.) — Matriculaciones automóviles turismo (tda.)



Otra cosa es cuando quitamos el velo monetario y añadimos la inflación. Y es que, a pesar de lo anterior, España ha perdido mucha competitividad-costes frente a Alemania en estos años [gráfico superior derecho]. La productividad relativa en 2010 no era muy inferior a la de 1998, pero los costes laborales a precios corrientes habían aumentado en España un 26,5% más, con lo que los costes laborales nominales por unidad producida se habían deteriorado un 29% (llegaron a un 36% en 2008). Las causas de esto son varias, pero pueden resumirse en que hasta la crisis hubo en España una excesiva relajación monetaria y

En 2010 se produjo una fuerte moderación de los salarios, al contrario que en los dos años anteriores

Es imperioso reformar la negociación colectiva, los mercados de bienes y servicios y la política fiscal

fiscal que produjo un boom de demanda de consumo e inversión, con la consiguiente presión inflacionista. En muchos de esos años también se produjeron episodios de alzas de precios de las materias primas energéticas y no energéticas que aún reforzaron las presiones inflacionistas internacionales. Debido a la indexación de los salarios al IPC, ello se trasladó a los costes laborales, manteniéndose así una espiral inflacionista que tanto daño nos ha hecho. Por todo ello, es imperioso reformar las bases de la negociación colectiva. Pero también las de la política fiscal y las del funcionamiento de los mercados de bienes y servicios, introduciendo más competencia. En esto estamos, a ver si lo conseguimos. ■

Ángel Laborda es director de coyuntura de la Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS).

la inflación española, sino de la europea.

Otra cuestión, muy de actualidad, es el comportamiento de los salarios respecto a la productividad. En los gráficos inferiores se compara la evolución desde 1998 de esta y de los costes laborales reales. Si tomamos el periodo anterior a la crisis, 1998-2007, el aumento de la productividad por ocupado en España fue nulo, pero los costes laborales reales por asalariado cayeron un 5,1%. En este mismo periodo, la productividad en Alemania aumentó un 12% y los costes laborales, un 6,2%. La moderación salarial

real y la consiguiente ganancia que en ambos países obtuvieron los márgenes empresariales fueron, pues, prácticamente las mismas. La cosa cambia en los tres últimos años de crisis. En España la productividad ha aumentado un 7,2% y los costes, un 5,1%, por lo que los márgenes han seguido mejorando. En Alemania los costes han aumentado menos, un 1,2%, pero la productividad ha caído un 2,3%, deteriorándose los márgenes. Por tanto, si descontamos la inflación, la moderación salarial española es bastante superior a la alemana.

### INDICADORES DE COYUNTURA DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

VARIACIÓN INTERANUAL EN PORCIENTO, SENDO INDICACIÓN DE CRECIMIENTO.

INDICADOR FUENTE 2009 2010 (1) PENÚLTIMO ÚLTIMO PERÍODO DATO DATO ÚLT. DATO

#### PIB Y COMPONENTES DE LA DEMANDA (2)

PIB	INE	-3,7	-0,1	0,2	0,6	4º T. 10
DEMANDA INTERNA (APORTAC. AL CREC. DEL PIB EN PP)	INE	-6,4	-1,2	-0,7	-0,6	4º T. 10
SECTOR EXTERIOR (APORTAC. AL CREC. DEL PIB EN PP)	INE	2,7	1,0	0,9	1,2	4º T. 10
CONSUMO DE LOS HOGARES	INE	-4,2	1,2	1,5	1,6	4º T. 10
FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO (FBCF)	INE	-16,0	-2,6	-5,7	-6,1	4º T. 10
INVERSIÓN EN BIENES DE EQUIPO, VOLÚMEN	INE	-11,9	-11,1	-11,2	-10,6	4º T. 10
INVERSIÓN EN BIENES DE EQUIPO, VALORES	INE	-21,4	-3,4	0,2	0,2	4º T. 10
EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	INE	-11,6	10,3	9,6	10,5	4º T. 10
IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	INE	-17,8	5,4	5,0	5,3	4º T. 10

#### OTROS INDICADORES DE ACTIVIDAD Y DEMANDA

INDICADOR	FUENTE	2009	2010 (1)	ÚLT. DATO		
VENTAS INTERIORES DEFLECTADAS (3)	AEAT	-12,7	-2,3	-5,3	-2,7	Ene. 11
INDICE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL, FUERA CALDERARIO	INE	-15,0	0,0	-0,1	3,0	Ene. 11
CONSUMO DE ENERGÍA ELÉCTRICA (4)	REE	-4,8	2,7	1,2	1,9	Feb. 11
* CONSUMO APAR. DE CALENT. (AJUSTADO DE CALENDARIO) (OPICEMEN)	INE	-32,3	-15,6	0,6	2,8	Feb. 11
VISADOS, SUPLENIR A CONTINUIDAD, TOTAL	MEDM	-51,4	-16,0	-13,2	-15,6	Dic. 10
PERMISOS DE CONSTRUCCIÓN	INE	-5,2	5,9	3,6	4,6	Ene. 11
VENTAS AL POR MENOR (ICM), DEF. Y AJUST. MÁS H.A.	INE	-5,4	-1,7	-3,8	-4,9	Ene. 11
MATRICULACIONES DE AUTOMÓVILES	DGT	-10,1	2,3	-23,6	-28,0	Feb. 11
INDICADORES DE COYUNTURA DEL CONSUMIDOR (NIVEL)	COA. EUR.	-20,2	-20,9	-21,0	-15,2	Feb. 11
DISPONIBILIDAD DE BIENES DE EQUIPO, VOLÚMEN	MEH	-27,0	-11,1	-12,5	-19,1	Dic. 10

#### EMPLEO Y PARO

OCUPACIÓN EFECT. TIEMPO COMPLETO, SECCIÓN CONT. NAC.	INE	-6,6	-2,4	-1,6	-1,4	4º T. 10
OCUPACIÓN EPA	INE	-6,8	-2,3	-1,7	-1,3	4º T. 10
POBLACIÓN ACTIVA EPA	INE	0,8	0,2	0,6	0,6	4º T. 10
TASA DE PARO EPA (C/ N.º POBLACIÓN ACTIVA, DATOS CVE)	INE	10,0	20,2	20,2	20,5	4º T. 10
AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL (SUENA SUENA)	MTN	-5,8	-2,0	-1,9	-1,3	Feb. 11
PARO REGISTRADO (TALES DE PERSONAS, DATOS CVE)	MTN/FUNCAS	3.641,0	4.000,0	4.137,6	4.164,5	Feb. 11

\* INDETERMINADO ACTIVADO POR UN DÍA DE SUENO. (1) MENOS DEL PERÍODO PARA EL QUE SE DISPONE DE DATOS. (2) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (3) VENTA EN EL MERCADO INTERIOR DEFLECTADA POR LOS EFECTOS SUPLENIR A LA AEAT (CONSEJO DE ESTADÍSTICA Y CALDERARIO). (4) CONSUMO DE ENERGÍA ELÉCTRICA EN EL SECTOR RESIDENCIAL, PUNTO DE VENTA DE BIENES DE EQUIPO, PUNTO DE VENTA DE BIENES DE EQUIPO Y PUNTO DE VENTA DE BIENES DE EQUIPO. (5) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (6) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (7) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (8) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (9) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (10) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (11) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (12) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (13) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (14) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (15) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (16) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (17) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (18) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (19) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (20) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (21) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (22) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (23) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (24) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (25) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (26) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (27) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (28) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (29) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (30) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (31) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (32) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (33) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (34) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (35) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (36) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (37) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (38) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (39) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (40) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (41) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (42) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (43) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (44) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (45) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (46) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (47) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (48) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (49) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (50) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (51) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (52) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (53) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (54) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (55) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (56) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (57) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (58) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (59) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (60) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (61) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (62) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (63) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (64) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (65) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (66) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (67) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (68) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (69) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (70) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (71) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (72) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (73) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (74) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (75) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (76) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (77) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (78) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (79) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (80) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (81) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (82) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (83) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (84) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (85) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (86) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (87) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (88) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (89) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (90) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (91) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (92) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (93) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (94) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (95) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (96) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (97) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (98) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (99) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (100) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (101) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (102) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (103) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (104) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (105) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (106) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (107) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (108) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (109) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (110) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (111) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (112) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (113) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (114) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (115) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (116) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (117) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (118) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (119) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (120) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (121) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (122) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (123) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (124) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (125) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (126) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (127) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (128) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (129) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (130) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (131) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (132) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (133) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (134) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (135) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (136) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (137) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (138) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (139) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (140) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (141) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (142) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (143) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (144) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (145) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (146) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (147) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (148) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (149) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (150) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (151) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (152) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (153) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (154) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (155) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (156) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (157) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (158) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (159) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (160) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (161) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (162) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (163) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (164) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (165) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (166) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (167) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (168) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (169) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (170) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (171) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (172) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (173) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (174) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (175) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (176) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (177) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (178) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (179) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (180) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (181) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (182) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (183) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (184) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (185) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (186) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (187) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (188) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (189) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (190) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (191) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (192) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (193) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (194) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (195) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (196) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (197) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (198) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (199) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (200) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (201) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (202) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (203) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (204) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (205) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (206) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (207) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (208) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (209) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (210) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (211) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (212) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (213) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (214) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (215) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (216) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (217) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (218) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (219) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (220) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (221) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (222) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (223) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (224) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (225) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (226) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (227) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (228) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (229) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (230) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (231) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (232) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (233) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (234) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (235) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (236) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (237) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (238) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (239) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (240) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (241) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (242) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (243) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (244) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (245) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (246) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (247) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (248) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (249) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (250) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (251) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (252) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (253) SECTORES COMERCIO DE ESTABLECIMIENTO Y CALDERARIO, A PRECIO CONSTANTES. (254) SECTORES COMERCIO DE ESTABLE

# Crisis fiscal española: apuntes básicos

José M. Domínguez

La Opinión de Málaga, 26 de enero de 2011

La Opinión DE MÁLAGA

MIÉRCOLES, 26 DE ENERO DE 2011 | 25

Opinión y participación

## CRISIS FISCAL ESPAÑOLA: APUNTES BÁSICOS

El desequilibrio en las cuentas públicas se manifiesta con crudeza en 2009, pero sus raíces estaban presentes anteriormente, camufladas en una coyuntura excepcional, generadora de ingresos impositivos extraordinarios



José M. Domínguez Martínez

Catedrático de Hacienda Pública de la Universidad de Málaga

Desde el año 2007, la palabra «crisis» se ha ido extendiendo de forma imparable, sin dejar de acumular epítetos para delimitar los territorios de su vasto imperio: económica, financiera, de liquidez, inmobiliaria, de confianza... Dentro de ese panorama asolado por las tinieblas, hay un sitio especial reservado, por su relevancia en el entramado de vasos comunicantes, al componente fiscal. Realizar un esbozo para el caso español es el objeto de este artículo, a partir de una serie de interrogantes seleccionados, a modo de guión para organizar una posible discusión:

1. ¿Qué se entiende por crisis fiscal? Aunque no existe una definición de aplicación universal incondicionada, surge una crisis fiscal cuando las cuentas de una administración pública son insostenibles. La existencia de déficit

público (diferencia entre ingresos y gastos no financieros) en una situación de bonanza económica es un síntoma inequívoco, una condición suficiente, pero no necesaria.

2. ¿Cuándo aparece en España? De 2005 a 2007 las cuentas públicas se cerraron con superávit. En 2008 aparecieron cifras negativas, que en 2009, con un importe superior a 117.000 millones de euros (más del 11% del PIB), marcaron los peores registros de la historia española. El desequilibrio se manifiesta entonces con crudeza, pero sus raíces estaban presentes anteriormente, camufladas en una coyuntura excepcional, generadora de ingresos impositivos extraordinarios e inductora de un espejismo de solidez presupuestaria.

3. ¿Cómo se manifiesta dentro del sector público? Sólo la Seguridad Social, entre los distintos subsectores, escapa aparentemente, a primera vista, de la crisis fiscal, pero el análisis de ésta no puede quedarse en la epidermis del cortoplacismo presupuestario.

4. ¿Tiene España deuda oculta? La sostenibilidad de las finanzas públicas no sólo debe medirse en un horizonte anual, sino que debe proyectarse hacia el futuro, a fin de calibrar la capacidad para hacer frente a los compromisos asumidos en los programas del Estado del bienestar. Las tendencias demo-

gráficas obligan a tener presente especialmente la restricción presupuestaria intertemporal. En un escenario de globalización económica y financiera, la credibilidad de los emisores de deuda depende crucialmente de cómo valoren los mercados la solvencia a corto, medio y largo plazo.

5. ¿Es España un caso singular? La crisis económica ha dejado sus secuelas en las finanzas públicas de todos los países, aunque España es uno de los que ha sufrido un mayor deterioro. Eso sí, partía con la ventaja de tener, comparativamente, un reducido nivel de endeudamiento público (en 2009, aún inferior al 60% del PIB), que, en circunstancias normales, hubiese permitido un considerable recorrido al alza.

6. ¿Se corregiría el déficit público automáticamente? Una parte del déficit aludido tenía un carácter cíclico, como producto de la coyuntura adversa (caída de la recaudación, aumento de las prestaciones sociales), pero el grueso (en torno a dos terceras partes) era de naturaleza estructural, es decir, no desaparecería automáticamente con la superación de la crisis. Exigía, por el contrario, medidas expresas de aumento de los ingresos y/o de disminución de los gastos, partiendo de la hipótesis de la persistencia del fraude fiscal.

7. ¿Qué medidas de ajuste se han adoptado? La interdependencia de la economía española resta considerables grados de libertad para el manejo de una situación de crisis fiscal, lo que explica, al menos en parte, el paquete de medidas arbitrado por el Gobierno de la nación para enderezar el rumbo de las cuentas públicas y retornar a la cota máxima del 3% del PIB, establecida en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento de la Unión Europea, en el año 2013. Las medidas se han desplegado en las dos vertientes del presupuesto, pero se requerirán esfuerzos adicional-

es, y una recuperación económica, para alcanzar el citado objetivo.

8. ¿Qué valoración puede hacerse? La imperiosa necesidad de un ajuste inmediato, derivada de las exigencias de los mercados y de los compromisos internacionales, ha hecho que sea inevitable aplicar políticas restrictivas, justamente lo contrario que era recomendable para superar la atonía de la actividad. Sin embargo, de no haberse adoptado tales medidas, el país se hubiese visto inmerso en una situación aun más complicada. Ahora bien, una cosa es la magnitud del ajuste necesario y otra su instrumentación concreta en recorte de gastos y elevación de impuestos.

9. ¿Cuál es el tamaño óptimo del sector público? No existe una única respuesta a esta pregunta tan trascendental, por lo que quizás lo mejor es resolverla de una manera un tanto tautológica: puede haber distintos tamaños, pero, si no se basan en unas finanzas públicas sostenibles, difícilmente pueden ser óptimos.

10. ¿Debe reinventarse el sector público? El sector público es el núcleo central de un sistema en torno al que gravitan todos los agentes económicos. En la nueva fase del capitalismo surgida a raíz de la crisis iniciada en 2007, el Estado seguirá teniendo un papel fundamental que desempeñar en las esferas de la provisión de bienes y servicios, de la estabilidad económica y de la justicia distributiva. El mercado ha demostrado, una vez más, ser una instancia imperfecta como para atribuirle en exclusiva el timón de la actividad económica. Pero este reconocimiento no significa ningún aval respecto a la infalibilidad del sector público. El destierro de las visiones de ausencia de fallos en uno y otro ámbito, público y privado, y de su concepción como esferas contrapuestas, es esencial para afrontar los retos sociales actuales y venideros.

# El sector exterior sostiene la economía española

Ángel Laborda

El País, 13 de febrero de 2011

24 NEGOCIOS

»Economía global.

EL PAÍS, DOMINGO 13 DE FEBRERO DE 2011

coyuntura nacional

## El sector exterior sostiene la economía española

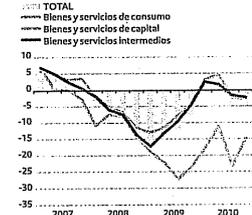
ÁNGEL  
LABORDA



### Situación de las grandes empresas

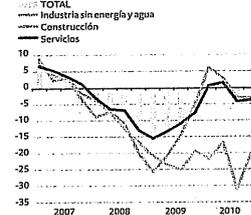
#### VENTAS INTERIORES POR DESTINO

Variación interanual en %, datos CVEC, precios constantes



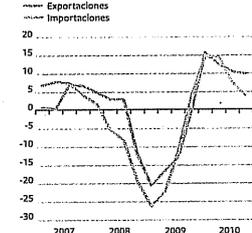
#### VENTAS INTERIORES POR SECTORES

Variación interanual en %, datos CVEC, precios constantes



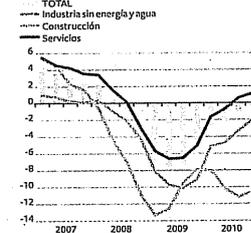
#### EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

Variación interanual en %, datos CVEC, precios constantes



#### PERCEPTORES DE RENDIMIENTOS DEL TRABAJO

Variación interanual en %



Como es usual, aunque un tanto extraño, el INE confirmó en su avance del crecimiento del PIB en el cuarto trimestre de 2010 la estimación del Banco de España publicada la semana anterior. Al final, este crecimiento fue de dos décimas porcentuales respecto al trimestre precedente, que sumadas a las de los tres anteriores dan un 0,6% en términos interanuales. Esto quiere decir que el PIB del cuarto trimestre era un 0,6% superior al del mismo periodo del año anterior. Otra cosa es la tasa de crecimiento medio anual, que se obtiene sumando el PIB generado en los cuatro trimestres del año y comparándolo con el del año precedente. En estos términos, el PIB de 2010 fue una décima porcentual inferior al de 2009, lo que supone una práctica estabilización tras la caída del 3,7% de ese año.

A partir de la tasa media anual podemos decir que, aunque malo, el año ha sido algo mejor de lo previsto. Baste recordar que al comienzo de 2010 el consenso de analistas del panel de Funcas contemplaba una caída media anual del 0,5%. Lo mismo, incluso más intenso, ha ocurrido con el crecimiento de la zona del euro en su conjunto, para el que se preveía una tasa inferior al 1% y quedará en torno al 1,7%.

Aunque no se dispone aún de los datos detallados, puede decirse que la mejoría proviene de la mayor aportación de la demanda externa neta, que en el caso español habrá superado el punto porcentual, ya que la demanda interna se ha comportado aproximadamente como se preveía, con una caída también superior al punto porcentual. A su vez, esta mayor aportación de la demanda externa se ha basado en un comportamiento del comercio internacional mucho más dinámico del previsto y en una respuesta positiva de las exportaciones españolas, cuyo componente de bienes habrá crecido en torno al 12%, lo mismo que el comercio internacional. A ello ha ayudado la recuperación desde 2008 de

parte de la pérdida de competitividad-costes de los años anteriores. Lástima que dicha recuperación se haya basado en aumentos de la productividad obtenidos a base de ajustar plantillas y no en una moderación salarial que hubiera suavizado la enorme pérdida de empleo.

La próxima semana el INE publicará los datos detallados y tendremos ocasión de comentarlos. Mientras, la información más destacada de esta semana ha sido el *Informe de ventas, empleo y salarios en las grandes empresas de la Agencia Tributaria*

correspondiente al mes de diciembre. En estos informes se elaboran indicadores muy valiosos de la evolución de la economía a partir de la información recogida en las liquidaciones tributarias mensuales de las grandes empresas, entendiendo por tales las personas físicas o jurídicas cuyo volumen de operaciones haya excedido la cifra de 6,01 millones de euros durante el año natural inmediatamente anterior. En 2010 estas empresas fueron 30.574, lo cual es una muestra muy representativa del conjunto de la economía. Algunos de los

indicadores más representativos se presentan en los gráficos adjuntos, agregando la información por trimestres naturales.

Los datos de diciembre relativos a las ventas interiores y totales no fueron buenos. Las primeras cayeron un 3,5% a precios constantes sobre un año antes, y las segundas, un 5,5%. En ambos casos, estas tasas suponen un notable empeoramiento respecto a la línea de recuperación de los meses precedentes, y en todo caso son representativas de la debilidad que sigue mostrando la demanda interna. En el conjunto del cuarto trimestre la tasa interanual de las ventas interiores se situó en

*Lástima que la ganancia de competitividad-costes se haya basado en el ajuste de las plantillas*

*Las ventas interiores de grandes empresas cayeron un 3,5% en diciembre, pero crecieron las exportaciones*

-4,1%, solo cuatro décimas más que en el trimestre anterior, que fue anormalmente bajo debido al adelanto de compras al segundo trimestre para soslayar la subida del IVA en julio. En cambio, las exportaciones crecieron un 9,9% interanual, y las importaciones, un 3,9%, lo que supone una contribución de la demanda externa neta al PIB bastante mayor que la del trimestre precedente.

Mejor comportamiento muestra la cifra de perceptores de rendimientos del trabajo, tanto en diciembre (-0,1% interanual) como en el cuarto trimestre (-0,4%), lo que confirma la progresiva desaceleración del ritmo de caída del empleo que ya mostraron la EPA y las afiliaciones a la Seguridad Social. ■

Ángel Laborda es director de coyuntura de la Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS).

# No hay que tener miedo a las reformas

Ángel Laborda

El País, 6 de febrero de 2011.

EL PAÍS, DOMINGO 6 DE FEBRERO DE 2011

coyuntura nacional

NEGOCIOS 25

»»Economía global.

## No hay que tener miedo a las reformas

ÁNGEL  
LABORDA

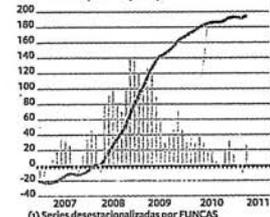


Si en duda, la semana última pasará a la historia económica española como la del Acuerdo Social y Económico para el Crecimiento, el Empleo y la Garantía de las Pensiones (ASE), nombre demasiado largo que podría simplificarse como el Acuerdo para la Reforma de las Pensiones. Ciertamente que en él se tocan también otras materias, pero todo ello va encaminado a revestir y educar la aceptación por parte de los sindicatos y de gran parte de la sociedad del alargamiento de la jubilación a los 67 años. Por cierto, tanto se ha educado que los objetivos de ahorro a largo plazo se han visto rebajados sustancialmente, de tal forma que en los próximos años volveremos a discutir y a introducir nuevas medidas para hacer viable el sistema. Se trataba de ahorrar unos tres puntos porcentuales del PIB cuando acabara el periodo transitorio, allá por 2027, pero el ahorro quedará en unos dos puntos. Como el agujero que se habrá abierto hacia 2040 entre ingresos y gastos rondará los seis puntos del PIB, aún queda mucho camino por recorrer. Claro que, también se entiende que parte del elevado desgaste que incomprensiblemente suponen estas reformas en los dirigentes políticos y sociales se traslade a los que les sucedan en los próximos años.

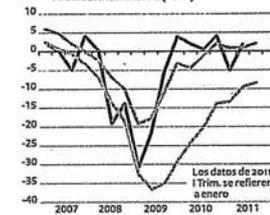
Ahora queda otra gran batalla, que es la reforma de la negociación colectiva. En principio, ya parece que no pinta bien, pues una de las medidas principales que debería introducirse es abandonar el sistema de indexación de los salarios con el IPC, tal como se propone a nivel europeo, pero parece que los dirigentes políticos y sociales no están por la labor. Conviene recordar que estamos dentro de una unión monetaria y de que las empresas tienen que moverse y competir a lo largo y ancho de este mundo globalizado, y eso requiere otras reglas de juego. Una vez más, la gran mayoría de los economistas nos vamos a quedar solos clamando en el desierto. A los

### Industria y empleo

**PARO REGISTRADO (1)**  
En miles de personas, datos CVE  
— Variación mensual (tda.)  
— Miles de parados (dcha.)



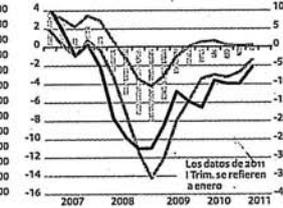
**INDICADORES DE LA INDUSTRIA**  
Variación trimestral anualizada en % (IP), saldo de respuestas (IC) e índice entre 0 y 100 (PMI)  
— Índice de producción industrial - IPI (tda.)  
— Indicador de confianza industrial - ICI (tda.)  
— PMI Industria manufac. (dcha.)



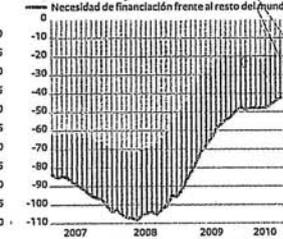
Fuentes: Ministerio de Trabajo, INE, BofE y NTC Research Led-Reuters. Gráficos elaborados por A. Laborda.

reticentes les diría que, cambiando el sistema por otro basado en objetivos de productividad, los salarios reales podrían crecer más de lo que lo han venido haciendo en los últimos quince años, lo cual es fácil de conseguir, pues no han crecido nada. Claro que, nada podían crecer, porque la productividad tampoco ha crecido nada. Este es un punto crucial de lo que tan pomposamente se viene denominando cambiar el modelo de crecimiento. Se dice que estos cambios son una imposición de los alemanes aprovechando nuestras debilidades fi-

**AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL. TOTAL (1)**  
Variación trimestral anualizada en %, datos CVE  
— Total (tda.)  
— Servicios (tda.)  
— Construcción (dcha.)  
— Industria (tda.)



**BALANZA DE PAGOS**  
En miles de millones de euros, acumulado 12 últimos meses  
— Saldo de rentas y transferencias  
— Saldo de bienes y servicios  
— Necesidad de financiación frente al resto del mundo



Fuentes: Ministerio de Trabajo, INE, BofE y NTC Research Led-Reuters. Gráficos elaborados por A. Laborda.

nancieras, pero benditos sean los alemanes, como lo fueron en el siglo dieciocho los ilustrados italianos y en el diecinueve los liberales franceses, contra los que, por cierto, las fuerzas vivas de la sociedad española se resistieron ferocemente. La historia se repite, a ver si ahora lo hacemos mejor que entonces.

Entre la información más relevante conocida en la semana, tenemos el paro registrado, las afiliaciones a la Seguridad Social y diversos indicadores cualitativos de confianza o de actividad de enero, el IPI de

diciembre y la balanza de pagos de noviembre.

Las estadísticas del paro registrado volvieron a dejar otra vez constancia de su erraticidad y mala calidad. Así como no era comprensible ni coherente que el paro descendiera en diciembre, tampoco lo es que haya aumentado tanto en enero. Hagamos una media de los dos meses y tendremos una visión más cercana a la realidad. El dato de afiliados apuntó en la buena dirección, pues aunque en términos originales estos descendieron en 223.000 personas, el descenso en términos desestacionalizados fue prácticamente nulo. La tasa de

*El acuerdo de pensiones se ha quedado corto; el ahorro acordado apenas supone dos puntos del PIB*

*Los indicadores apuntan que la recuperación industrial ha continuado en este arranque de 2011*

variación anualizada de enero respecto a la media del cuarto trimestre de 2010 da una caída del 0,4%, la mitad de lo que cayó ese trimestre respecto al anterior. Si las cosas siguen así, el proceso de ajuste del empleo podría terminar en la primera mitad de 2011.

La producción industrial de diciembre descendió respecto al mes precedente pero se situó dentro de lo previsto. El conjunto del cuarto trimestre dio un aumento anualizado del 1,8% respecto al trimestre anterior, lo cual no es mucho si tenemos en cuenta que entonces se produjo una caída del 5%. Los indicadores cualitativos de confianza industrial y PMI de enero muestran que la recuperación del sector ha continuado en los primeros meses de este año. ■

Ángel Laborda es director de coyuntura de la Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS).

# Razones para que el rescate no alcance a España

Guillermo de la Dehesa

El País, 9 de enero de 2011.

12 NEGOCIOS

EL PAÍS, DOMINGO 9 DE ENERO DE 2011

»laboratorio de ideas.

## Razones para que el rescate no alcance a España

GUILLERMO  
DE LA DEHESA

Existen diez razones para evitar que los rescates continúen tras el de Irlanda y alcancen a Portugal e incluso a España. eurobonos.

► 1. Los líderes de la eurozona habrán aprendido ya de sus fallos anteriores en la gestión de esta crisis de deuda soberana, para mejorarla. Entre ellos: no dejar que el FMI ayudara a Grecia y meses después dejarle intervenir después de tener que crear el EFSF, anunciar una enmienda del Tratado de Lisboa con nuevas sanciones, sin probabilidades de éxito; anunciar con tres años de antelación y como condición para convertir el EFSF en permanente, que la deuda soberana podrá reestructurarse después de junio de 2013 asumiendo el acreedor privado parte de las pérdidas, olvidando que los mercados descuentan toda información futura en el precio actual de la deuda, lo que aceleró el rescate de Irlanda; pensar en un impago de países de la eurozona, cuando no han existido desde 1945 y parecido al de Argentina, cuya deuda estaba en su mayoría en manos extranjeras, cuando hoy su mayoría está en manos de bancos y ciudadanos de la eurozona; finalmente, oponerse a crear un eurobono, propuesto por Juncker y Tremonti, cuando las emisiones actuales del EFSF equivalen ya a eurobonos.

► 2. El resto de los países de la eurozona no están en una situación fiscal tan precaria como la de Grecia ni tampoco con un sistema financiero enorme (+300% del PIB) insolvente y garantizado por su gobierno, como en Irlanda. Ni Portugal, ni Bélgica ni mucho menos España tienen posiciones deudoras netas tan elevadas como las de los rescatados.

► 3. El rescate está mal diseñado ya que tiende a empeorar los problemas de solvencia del rescatado. El EFSF no compra al rescatado parte de su deuda durante cinco años mientras cumple el duro ajuste que se le ha impuesto, sino que le da liquidez con préstamos caros (6% a Irlanda) a cinco años, añadiendo así más deuda cara a la elevada del rescatado y aliviando temporalmente su liquidez pero agravando más su solvencia. Quizá por ello decidiesen que a partir de 2013 puedan reestructurar su deuda.

► 4. Algunos inversores han vendido deuda pública de la eurozona ante tales rescates pero sólo una minoría se ha beneficiado mucho vendiéndola en corto y apalancada, pero a costa de la gran mayoría de sus inversores a largo plazo que son fondos de pensiones y empresas de seguros que la utilizan para casar los plazos de sus pasivos y bancos que la utilizan por no necesitar provisionarla, por ser líquida y por permitirles refinanciarse en el BCE. Al haber ganado tanto vendiéndola en corto, van a seguir vendiendo la de otros países, a menos que se autorice al EFSF a que pueda comprar deuda pública, ya que el BCE

no puede hacerlo todo sólo (sostenía a los bancos irlandeses para que no líquida y por permitirles refinanciarse en el BCE. Al haber ganado tanto vendiéndola en corto, van a continuar vendiendo la de otros países, a menos que se autorice al EFSF a que también pueda comprar deuda pública, ya que el BCE no puede hacerlo todo sólo (sostenía a los bancos irlandeses para que no quiebrasen) y así detener el actual contagio financiero y su efecto dominó antes que alcance a países todavía solventes.

► 5. Un número creciente de inversores cree que este proceso podría terminar en

moneda extranjera. Si el euro desapareciese, la deuda de sus miembros pasaría a ser en moneda extranjera ya que países hoy solventes con su deuda en euros, dejarían de serlo al tener que retornar su antigua moneda devaluada para pagar su deuda en euros. Por esta razón, casi ningún país miembro puede salirse del euro ya que podría suspender pagos con sólo anunciar la decisión de salirse.

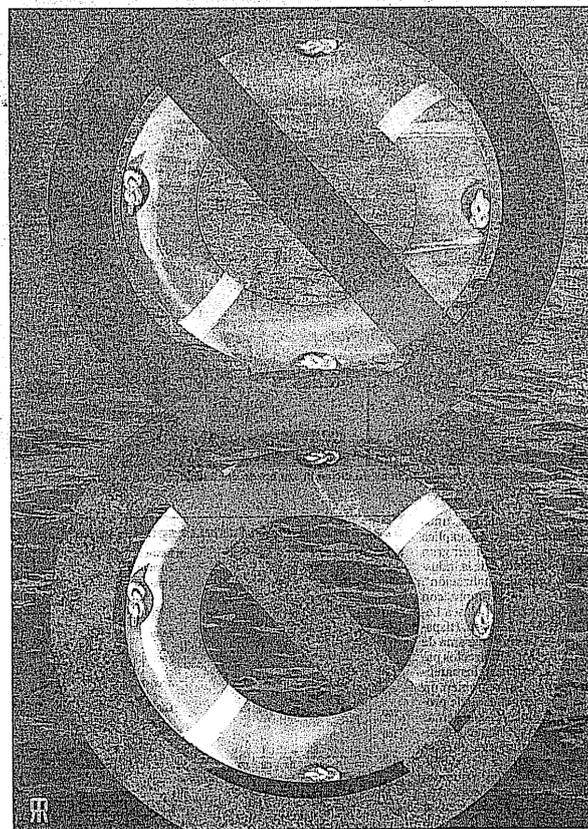
► 6. Incluso Alemania entraría en otra recesión si intentara salirse o si el euro desapareciese, ya que su crecimiento sigue basado en su exportación de bienes y

ta corriente frente al resto del mundo, se comporta como una economía cerrada, en la que los superávits de Alemania y Holanda han sido conseguidos gracias a los déficits de España, Italia y Francia, por mencionar sólo sus mayores miembros. Además, existe una identidad macroeconómica entre el déficit o superávit por cuenta corriente y la diferencia entre ahorro e inversión nacionales: cuando el ahorro es superior a la inversión existe un superávit corriente por la misma cuantía y viceversa. Asimismo existe otra identidad contable ya que la suma de las dos subbalanzas de la balanza de pagos tiene que dar cero, luego un superávit corriente en la de bienes y servicios tiene que compensarse con un déficit en la de capital. Por ello, parte del exceso de ahorro alemán y holandés sobre su inversión ha tenido que invertirse en los otros países miembros financiando su déficit corriente. Es decir, Alemania y Holanda han tenido que financiar con su cuenta de capital los déficits corrientes de España y otros miembros que se han originado por comprarles a aquellos bienes y servicios.

► 8. España es demasiado grande para ser rescatada ya que su stock de deuda pública, privada y préstamos en manos de bancos del resto de la eurozona es de 476.000 millones de euros lo que podría provocar otra crisis bancaria. Rescatarla sería una equivocación grave al ser España la prueba de fuego para desencadenar una posterior crisis del euro. Ahora bien, para evitar su rescate, España tiene que demostrar que cumple a rajatabla lo prometido, tanto su ajuste fiscal como sus reformas estructurales: pensiones, negociación colectiva, contratación laboral y cajas de ahorro (y otras también necesarias, como educación, formación y sanidad) para que la eurozona justifique la introducción del "cortafuegos" que evite su rescate. La contracción fiscal reducirá su crecimiento a corto y medio plazo pero las reformas aumentarán su crecimiento potencial a largo plazo.

► 9. Si el euro cayese, también el resto del mundo saldría malparado ya que la eurozona es uno de los primeros importadores e inversores del mundo, lo que produciría de inmediato una recaída del crecimiento previsto o incluso otra recesión mundial. Es decir, todos salen perdiendo por lo que nadie puede estar interesado en que esta crisis continúe porque todos están en el mismo barco y arriesgan hundirse juntos.

► 10. Finalmente, nuestros líderes europeos no pueden arriesgarse a, por ganar unas elecciones nacionales o aplacar a un tribunal constitucional, poner en peligro 52 años de integración económica y 16 años de integración monetaria europeas. Es verdad que han reconfirmado que harán todo lo que sea necesario para detener la crisis de deuda soberana, pero no es congruente que ahora discutan sobre el 2013 cuando todavía hoy ni la han resuelto ni han detenido su efecto contagio. ■



RAFAEL RICYO

*Los líderes europeos no pueden poner en peligro, por razones electorales, 56 años de integración económica*

una ruptura del euro, lo que supondría un cambio radical para la deuda de sus países miembros ya que la sostenibilidad de la deuda es mucho mayor si está denominada en moneda nacional que si lo está en

servicios, que representa el 50% de su PIB, del que casi un 30% del PIB se dirige al resto de la eurozona (el 18% del PIB en bienes). De recuperar su antigua moneda, no podría exportar al resto de la eurozona, ya que el marco podría revaluarse entre un 30% y un 80% frente a las antiguas monedas del resto de sus miembros, ni tampoco al resto del mundo, al revaluarse asimismo hasta un 50% frente al dólar, el yen y la libra.

► 7. Al estar la eurozona en equilibrio externo, sin superávit ni déficit por cuen-

Guillermo de la Dehesa es presidente del Centre for Economic Policy Research (CEPR).

# El informe PISA y la educación financiera

José M. Domínguez

La Opinión de Málaga, 2 de febrero de 2011

La Opinión DE MÁLAGA

MIÉRCOLES, 2 DE FEBRERO DE 2011 | 27

Opinión y participación

## EL INFORME PISA Y LA EDUCACIÓN FINANCIERA

Desde hace años algunos países europeos vienen potenciando la impartición de materias económico-financieras mediante su incorporación en los currículos de la enseñanza secundaria e incluso primaria. Se trata de poder disponer de empleados que sean innovadores ante la resolución de problemas



José M. Domínguez Martínez

► Catedrático de Hacienda Pública de la Universidad de Málaga

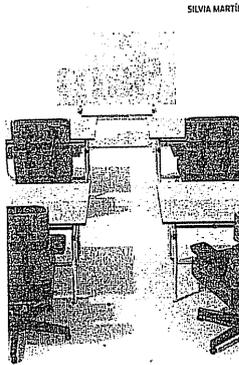
La notoriedad y el protagonismo adquiridos en los últimos años por el informe PISA son síntomas de la importancia reconocida a la formación en la etapa de la educación secundaria, absolutamente crucial como condicionante del capital humano de la sociedad en los años venideros. La posición de los estudiantes nacionales dentro del ranking internacional es un aviso, una señal previa, de la que los respectivos países pueden tener en las próximas décadas en un panorama marcado por una trascendencia cada vez mayor del conocimiento en la economía y en la sociedad.

La denominación PISA corresponde a las siglas identificativas del «Programme for International Student Assessment» («Programa para la Evaluación Internacional de los Alumnos») que la OCDE lleva a cabo en 75 países con objeto de apreciar la capacidad de

los jóvenes (estudiantes de 15 años de edad) para usar su conocimiento y sus habilidades a fin de afrontar los desafíos de la vida real. Las pruebas realizadas diferencian tres ámbitos fundamentales (lectura, matemática y ciencia) y van encaminadas a dilucidar las facultades de los alumnos para analizar, razonar y comunicarse efectivamente cuando plantean, interpretan y resuelven problemas en una variedad de situaciones.

A pesar de su no inclusión explícita dentro de las pruebas del PISA, desde hace años algunos países europeos vienen potenciando la impartición de materias económico-financieras mediante su incorporación en los currículos de la enseñanza secundaria e incluso primaria. Esa decisión estratégica se basa en la convicción de que dicha formación es necesaria no sólo para promover la figura del emprendedor y del empresario, sino también para disponer de empleados que sean innovadores ante la resolución de problemas y estén capacitados para afrontar la incertidumbre y el cambio.

A mayor abundamiento, el Parlamento Europeo, en una recomendación de diciembre de 2006, incluía el sentido de la iniciativa y el espíritu de empresa entre las competencias clave para el aprendizaje permanente. En este sentido, como se subraya desde el área de educación de la OCDE, ante un mundo en continua transformación, el aprendizaje requiere abordar las nue-



SILVIA MARTÍN

vas formas adoptadas por la actividad económica, la gestión del lugar de trabajo o la vinculación entre productores y consumidores. En este contexto, en los últimos años, desde diversas instancias internacionales, se ha venido respaldando singularmente la incorporación de la educación financiera dentro de los esquemas formativos de las etapas primaria y secundaria.

Numerosas han sido las personas e instituciones que en España han apoyado esas líneas de actuación, en cuya reivindicación el Colegio de Economistas de Málaga jugó un destacado papel entre los años 2005 y 2007, mediante la promoción de un manifiesto ampliamente compartido. La importancia de la formación económico-empresarial para el logro de una sociedad con ciudadanos informados y responsables, la relevancia de los conceptos económicos en la vida real, el papel central del espíritu emprendedor o la transversalidad de los conceptos económicos eran, entre otros, los argumentos que se recogían en dicho documento, que no tuvo demasiado éxito en la consecución de la materialización efectiva de sus objetivos en

los diseños curriculares oficiales.

El razonamiento precedente, aparentemente, podría quedar bastante debilitado una vez que la OCDE, en el diseño del PISA, hasta ahora ha excluido, como se ha señalado, el componente económico-financiero. No obstante, no hay que perder de vista que el programa del organismo internacional se centra en materias verdaderamente esenciales, sin perjuicio de que siempre alguien podría plantear que, desde luego, lo «son las que están», si bien «no están todas las que son», lo que dejaría abierto un espacio al menos para la discusión. Por otro lado, la propia OCDE ha sido la abanderada mundial de las iniciativas en pro de la extensión de la educación financiera entre la ciudadanía, con carácter general, y entre los jóvenes, de manera particular.

En fin, con independencia de lo anterior, en un simposio internacional celebrado en junio de 2010 en Italia, un alto responsable de la OCDE anunció que la opción de evaluación de la educación financiera será incluida por primera vez en el PISA en 2012, con el propósito de «proporcionar datos únicos acerca del conocimiento, la comprensión y las actitudes de los estudiantes de 15 años de edad frente a las cuestiones financieras».

La célebre torre de la ciudad homónima del informe comentado sigue, después de siglos, desafiando la gravedad, como, en buena medida, el modelo educativo hace respecto a las fuerzas que rigen el mundo de la economía, la empresa y las finanzas. Tal vez la perspectiva de PISA 2012 pueda ser un aliciente para tratar de apuntalar el edificio del sistema educativo con unos refuerzos a todas luces necesarios para encarar con algo más de garantías los embates de tiempos convulsos e inciertos. Circunstancialmente, a partir de la denominación española de dicho informe podría formarse el acrónimo «PREVIA», rasgo circunstancial a la preparación requerida para afrontar cualquier reto.

# Emprendedores, comprendedores e implementadores

José M. Domínguez

La Opinión de Málaga, 19 de enero de 2011

34 | MIÉRCOLES, 19 DE ENERO DE 2011

La Opinión de MÁLAGA

Opinión y participación

## EMPRENDEDORES, COMPRENDEDORES E IMPLEMENTADORES

Una parte significativa de los universitarios declara sus preferencias por llegar a ser funcionario. Cabe preguntarse si se aplican las estrategias para fortalecer el espíritu emprendedor



Tribuna

José M. Domínguez Martínez

► Catedrático de Hacienda Pública de la Universidad de Málaga

**E**l papel primordial de los emprendedores para el progreso económico en una sociedad sujeta a cambios permanentes difícilmente se presta a discusión, por lo que ha llegado a convertirse en un tópico, omnipresente en todos los diagnósticos, declaraciones oficiales y estrategias de desarrollo propuestas en los más diversos ámbitos territoriales. La necesidad de contar con un ejército de emprendedores capaces de poner en marcha proyectos empresariales innovadores encuentra un respaldo unánime, especialmente ante un escenario económico donde la innovación desempeña un protagonismo creciente y es preciso encontrar nuevas iniciativas para sustituir a aquellas actividades que entran en un proceso de regresión a raíz de las transformaciones en el modelo productivo y en

los patrones de demanda.

En este contexto, los responsables institucionales no dejan de manifestar su desasosiego por la existencia de unas tasas reducidas de emprendizaje y por el hecho de que una parte significativa de los estudiantes universitarios declare sus preferencias por llegar a ocupar un puesto de funcionario. Particularmente en zonas tradicionalmente caracterizadas por un débil tejido empresarial, el insuficiente arraigo de las vocaciones emprendedoras es un motivo de gran preocupación. Las palabras y los testimonios de apoyo hacia los emprendedores no dejan de repetirse. Cabe preguntarse, sin embargo, si se aplican en la práctica las estrategias más adecuadas para fortalecer el espíritu emprendedor de manera tendencial. Ya en una primera aproximación parece dar la impresión de que existe una considerable brecha entre la vertiente declaratoria y la implementación de medidas efectivas, de que las necesidades del emprendedor pudieran estar un tanto incomprendidas.

¿Cómo surge la vocación emprendedora? Puede que en parte aparezca por generación espontánea, como consecuencia de un talento innato para los negocios; otro componente puede emanar de la existencia de núcleos empresariales consolidados históricamente; también la jerarquía de los valores sociales y culturales cons-

tituye, sin duda, un importante factor a la hora de condicionar las trayectorias personales; la disposición de centros de formación altamente especializados demuestra dar frutos a través de la incorporación de actividades situadas en la frontera tecnológica; en fin, la conexión entre el mundo universitario y el de la empresa se erige en una pieza clave.

Por supuesto, para que pueda pasarse del plano de las ideas al de la actividad económica es necesario solventar una serie de restricciones, como la relativa a la disponibilidad de instrumentos financieros adecuados. Al fin y al cabo, el sistema financiero en su conjunto, no limitado a los intermediarios tradicionales, acaba convirtiéndose en la instancia que, de una forma u otra, otorga la carta de naturaleza a todo proyecto empresarial. Sin embargo, no sería una mala noticia que, ante una oferta limitada de recursos, hubiera que ele-

**La aparición de emprendedores en las décadas venideras puede depender en buena medida de que hoy haya buenos comprendedores de los ingredientes que la fomenten**

gir para asignarlos a los proyectos más interesantes desde un punto de vista social.

Las restricciones financieras deben ser abordadas oportunamente, pero, con independencia de ello, también es necesario tener bien engrasada la «cadena de producción» de los emprendedores. La semilla de su espíritu no puede demorarse hasta el escalón universitario, al que, por otro lado, no accede, ni tiene por qué hacerlo, todo el mundo. Antes el contrario, parece bastante más razonable que se vaya esparciendo paulatinamente a lo largo de todo el ciclo educativo y desde la edad más temprana, a fin de que el ejercicio de una actividad empresarial se vaya asimilando

como algo natural y, al propio tiempo, se vayan adquiriendo conocimientos y habilidades que resultan necesarios y útiles para la preparación y el eventual ejercicio de cometidos empresariales. Cualquier actividad emprendedora, sea cual sea el sector donde se desarrolle, tiene que abrirse, antes o después, un hueco en el mercado, por lo que no está de más conocer sus reglas, su funcionamiento, su estructura, sus condicionantes. Es posible que la vocación emprendedora no se pueda enseñar de manera artificial, pero tal vez sí se pueda encauzar, apuntalar, orientar.

En algunos países se ha tomado conciencia de la trascendencia de tales competencias en la sociedad del conocimiento, por lo que están reforzando los miedos del sistema educativo con el estudio de materias que sirven de apoyo y estímulo del espíritu emprendedor. La experiencia internacional demuestra que uno de los requisitos necesarios para que florezcan más emprendedores es la comprensión de su proceso de generación, así como la introducción de elementos necesarios en la secuencia de formación de los ciudadanos, lo que no vendría sino a acercar los hechos a las manifestaciones que contundentemente respaldan su figura.

La aparición de emprendedores en las décadas venideras puede depender en buena medida de que hoy haya buenos comprendedores de los ingredientes que la fomenten y eficaces reformadores capaces de incorporarlos como un elemento estructural en la educación de los ciudadanos. Cualquier cambio en los esquemas educativos es difícil de llevar a efecto, a tenor de las inercias y de la competencia entre las distintas materias, que ineludiblemente obliga a plantear una asignación eficiente basada en prioridades sociales. También en este terreno del diseño, reforma e implementación en el ámbito educativo son imprescindibles los emprendedores efectivos.

# El IVA, 25 años después

José M. Domínguez

La Opinión de Málaga, 16 febrero de 2011.

pinión DEMÁLAGA

MIÉRCOLES, 16 DE FEBRERO DE 2011 | 25

Opinión y participación

## EL IVA, 25 AÑOS DESPUÉS

Dentro de un panorama fiscal caracterizado por una ausencia de figuras rupturistas, el IVA ha sido catalogado como la principal innovación técnica de las últimas décadas. La lista de países que lo han incorporado no ha dejado de acrecentarse



José M. Domínguez Martínez

▶ Catedrático de Hacienda Pública de la Universidad de Málaga

Recientemente se ha cumplido el vigésimoquinto aniversario de la implantación del IVA en España. La

llegada del año 1986 abrió definitivamente las puertas de la Comunidad Económica Europea (CEE), que exigía que en el pasaporte se incluyera, entre otros, el sello del impuesto europeo por excelencia. La obligatoria adopción del IVA por los países comunitarios no fue una decisión caprichosa acordada a finales de la década de los años sesenta del pasado siglo. Fue elegido como la mejor opción para garantizar la neutralidad en el ámbito de las relaciones comerciales intracomunitarias.

Las autoridades europeas habían constatado que para lograr una zona de libre intercambio no sólo era necesario suprimir los aranceles entre los países socios, sino que había que evitar también las posibles alteraciones derivadas de los ajustes impositivos con motivo de las transacciones internacionales. Había que impedir que, al efectuar las devoluciones impositivas a los exportadores, se restituyera a éstos una cantidad mayor que la real-

mente soportada, con la consiguiente subvención, y que, a la hora de gravar las importaciones, se aprovechara para girar una cuantía impositiva superior a la de los bienes de producción nacional, a modo de un arancel encubierto. El IVA, al permitir conocer con exactitud el montante del impuesto acumulado en cualquier fase, posibilitaba realizar correctamente tales operaciones, descartando las tan temidas distorsiones en los flujos del comercio internacional.

No puede decirse que España estuviera muy bien posicionada al respecto, ya que precisamente el impuesto sobre ventas entonces vigente, el ITE (impuesto sobre el tráfico de las empresas, que recaía, acumulativamente, sobre el valor total de las ventas), concentraba en el tratamiento de las operaciones internacionales una de sus mayores debilidades. Era un impuesto muy afianzado, casi una especie de símbolo de la identidad tributaria hispana, que ofreció una seria resistencia ante el impulso inicial de la reforma fiscal de la democracia, finalmente vencida por el acceso a la CEE. Los años previos se vivieron a un ritmo frenético de estudios, seminarios, debates, simulaciones, premoniciones e inquietudes. No faltaron quienes, con evidentes intenciones pedagógicas, trataron de tranquilizar al empresario asegurando que la liquidación del nuevo impuesto no requeriría del cálculo previo del valor añadido e incluso popularizaron la «teoría de los dos ganchos»: sólo se necesitaba realmente –se decía coloquialmente– un gancho para colocar las facturas recibidas y otro para las emitidas. Recuerdo que en el año 1985 asistí por primera vez a

un programa de radio para contestar preguntas sobre el IVA, fui invitado por una organización sindical para dar una charla y me tocó dictar una conferencia en la prueba de acceso para mayores de 25 años en la Facultad de Económicas de Málaga. Me sorprendió la gran atención de los aspirantes y la aparente facilidad de asimilación por algunos de los nuevos esquemas tributarios. Aquella experiencia fue toda una lección para no dejarme guiar por los indicios de quienes, en una actividad formativa, dan la impresión de aseverar continuamente el discurso expositivo. El asentimiento pasivo no suele ser un aval muy fiable de los conocimientos verdaderamente adquiridos.

Dentro de un panorama fiscal caracterizado por una ausencia de figuras rupturistas, el IVA ha sido catalogado como la principal innovación técnica de las últimas décadas. Desde que Francia abriera el camino a mediados del siglo XX, la lista de países que lo han incorporado a su sistema tributario no ha dejado de acrecentarse (unos 150 en la actualidad), con la significativa excepción de Estados Unidos, que sigue apostando por un impuesto monolítico sobre minoristas, equiparable económicamente a un impuesto sobre el valor añadido tipo consumo. En el año 1985, el IRPF representaba en España un 5,4% del PIB y el ITE, un 4,3%, porcentaje muy similar al alcanzado –después de acusar notoriamente el impacto de la crisis económica– por el IVA en 2009, aportando en este ejercicio una recaudación equivalente a un 56% de la del IRPF.

Sin embargo, la trayectoria del IVA en la Unión Europea no puede decirse que sea de éxito completo. A pesar de la existencia de un mercado único, se sigue aplicando, en las transacciones interempresariales, según patrones propios de épocas anteriores (el régimen de las operaciones intracomunitarias es diferente al de las nacionales), con el agravante de que la supresión de los controles aduaneros favorece la aparición de fenómenos

**El IVA es hoy día un impuesto de enorme relevancia, no fácilmente sustituible a corto o medio plazo**

como el «fraude carrusel».

No acaban ahí los pasivos que exhibe actualmente el IVA, tales como su creciente complejidad, la proliferación de regímenes especiales, los elevados costes de gestión, los problemas derivados del ingreso de cuotas correspondientes a facturas no cobradas, la discriminación efectiva entre la actividad económica normal y la sumergida... Al margen de lo señalado, el IVA es un tributo intrínsecamente dotado de algunas falsas apariencias o falacias: recae sobre el valor añadido (definido con criterios fiscales), pero aparenta ser un impuesto sobre el importe de las ventas; se gira sobre todos los bienes y servicios (salvo los exentos), pero grava sólo los de consumo; afecta al precio final que paga el consumidor, pero su carga recae en parte sobre los empresarios; va destinado al consumo de las familias, pero convierte en consumidor final a cualquier entidad o empresa que no cobre IVA en sus ventas; está concebido para que exista una clara diferenciación del precio, pero esto no ocurre en el caso de numerosos artículos; su rasgo distintivo es la exactitud de las cuotas, pero hay sectores donde se calcula por módulos...

El IVA es hoy día un impuesto de enorme relevancia, no fácilmente sustituible a corto o medio plazo. Sin embargo, ese reconocimiento no impide realizar algunas reflexiones. En el hipotético caso de que tuviésemos que diseñar un nuevo sistema fiscal partiendo de cero, ¿deberíamos gravar el consumo de una forma indirecta, objetiva y proporcional, como hace ahora el IVA, o, por el contrario, utilizar un impuesto directo, personal y progresivo? Con independencia de lo anterior, ¿tiene verdaderamente sentido implicar a todo el sistema productivo, si lo que se pretende es gravar el consumo familiar?

## La reforma de las pensiones

A FONDO

Ángel de la Fuente y Rafael Doménech

Hace algunas semanas, el Gobierno y los agentes sociales alcanzaron un controvertido acuerdo para la reforma del sistema de pensiones. Este acuerdo contempla tres medidas centrales que se implementarán gradualmente entre 2013 y 2027: la elevación de la edad de jubilación de 65 a 67 años, la ampliación del período de cómputo de la pensión de 15 a 25 años y el aumento desde 35 hasta 37 del número de años de cotización exigidos para obtener una pensión completa (igual al 100% de la base reguladora). A esto hay que añadir lo que en el lenguaje del acuerdo se denomina el factor de sostenibilidad, esto es, la introducción de una evaluación quinquenal del sistema que iría acompañada de las correcciones que puedan ser necesarias para garantizar la sostenibilidad del mismo. Finalmente, la propuesta contempla excepciones a algunas de estas normas, tales como la posibilidad de mantener la jubilación a los 65 años para las carreras largas de cotización y para los trabajadores que efectúan tareas de especial riesgo o penosidad, e incluye medidas adicionales que afectan, entre otras cosas, a la edad mínima de jubilación.

En términos generales, las medidas recogidas en el acuerdo están en la línea de las adoptadas en años recientes en otros países europeos, incluyendo a Alemania y Suecia, para adecuar sus sistemas de pensiones a las cada vez más adversas circunstancias demográficas. En este aspecto, la situación española no difiere demasiado de la existente en otros países de nuestro entorno. Todas las proyecciones apuntan a que, tarde o temprano, el aumento de la esperanza de vida, el mantenimiento de una tasa de natalidad muy reducida y la futura jubilación de colectivos de trabajadores mucho más numerosos que los que se incorporarán al mercado de trabajo darán lugar a un déficit creciente que terminará haciendo insostenible el sistema actual. En ausencia de reformas, no tardará mucho en llegar el momento en el que las cotizaciones de los trabajadores en activo no serán suficientes para financiar las pensiones. Si no hiciéramos nada, algunos años después se agotaría el Fondo de Reserva y la deuda del sistema comenzaría a crecer exponencialmente.

### Contención del problema

Ante esta situación, el reciente acuerdo ha de ser valorado positivamente como un paso importante en la dirección correcta que, si bien no resuelve el problema de largo plazo de forma definitiva, sí que ayuda a contenerlo y compra unos cuantos años de cierta tranquilidad para diseñar reformas más profundas. Según nuestros cálculos, bajo supuestos entre razonables y optimistas sobre la evolución del empleo, la productividad y la demografía, las tres medidas que constituyen el núcleo de la reforma generarían un ahorro de dos puntos del PIB en 2027, que se acercaría a los cuatro puntos a mediados de siglo. Aunque las excepciones ya citadas a estas medidas podrían dar lugar a una cierta corrección a la baja de estas cifras, nuestras estimaciones sugieren que la reforma podría ser suficiente para estabilizar el gasto en pensiones durante el período transitorio, manteniéndolo en niveles cercanos a los ingresos del sistema (en torno al 9% del PIB) y evitando así la aparición de un déficit estructural significativo antes de finales de la próxima década. En ausencia de reformas adicionales, sin embargo, nuestras estimaciones también sugieren que a partir de 2030 el gasto aumentará rápidamente hasta situarse en torno al 15% del PIB en 2050, lo que generaría un nivel

de déficit difícilmente sostenible. Puesto que el margen de incertidumbre es inevitablemente elevado en ejercicios de previsión de esta naturaleza, conviene ser prudentes. Si las cosas van algo peor de lo que prevemos, no puede descartarse la posibilidad de que, incluso con la reforma, el sistema pueda entrar en una senda de déficit estructural antes de la finalización del período transitorio. En estas circunstancias, lo más sensato sería adelantar la introducción del factor de sostenibilidad, sin esperar al final del período transitorio, con el fin de disponer de los instrumentos necesarios para modular sobre la marcha el ritmo y el alcance de las reformas previstas si así lo exige la situación financiera del sistema. Por otra parte, y en contra de lo que parece sugerir el texto del acuerdo, el factor de sostenibilidad no debería estar ligado sólo a la esperanza de vida, sino que debería ser sensible también a otras variables, tales como las tasas de ocupación y dependencia, que influyen muy directamente sobre el equilibrio financiero del sistema.

Con independencia de sus previsible resultados cuantitativos, el reciente acuerdo también ha de ser valorado positivamente por lo que supone de cambio cualitativo en el tratamiento de un tema de vital interés para el grueso de los ciudadanos. Un efecto muy positivo de la reforma es que ha abierto un intenso debate sobre la sostenibilidad del sistema de pensiones en el que han participado no sólo los partidos políticos, sino también los agentes sociales y, en general, la sociedad civil. Este debate, además, ha servido para terminar con el tabú existente hasta el momento sobre la imposibilidad de elevar la edad de jubilación. Una vez traspasada esta frontera, será mucho más sencillo plantear con naturalidad los nuevos cambios que puedan ser necesarios en el futuro. Finalmente, la introducción del denominado factor de sostenibilidad supone un cambio cualitativo en el diseño del sistema, al convertir en cuasi automática la adopción de reformas que hasta el momento han exigido largos plazos de gestación y laboriosos consensos políticos.

Es importante que el debate sobre el futuro del sistema de pensiones continúe abierto y que pueda realizarse sobre una base de mayor transparencia. Una medida muy deseable sería la de suministrar anualmente a todos los cotizantes información detallada sobre sus aportaciones acumuladas y sobre la pensión que obtendrían bajo supuestos razonables sobre el resto de su carrera de cotización. Con ello se conseguirá que la sociedad perciba con mayor claridad la estrecha relación que existe entre cotizaciones y prestaciones, y que los trabajadores puedan tomar con tiempo suficiente decisiones informadas sobre la mejor manera posible de preparar su jubilación. En este sentido, la experiencia de otros países europeos que han introducido modelos de cuentas nacionales en sus sistemas públicos de pensiones, como Suecia o Italia, debería servir de referencia a la hora de mejorar nuestro sistema.

La exigencia de una mayor transparencia ha de extenderse también a las previsiones de gastos e ingresos del sistema a medio y largo plazo. Un mayor esfuerzo de pedagogía en este campo podría redundar en un mayor respaldo a la reforma actual y a las que necesariamente la seguirán, o al menos en una mayor comprensión de su necesidad. No resulta sorprendente que el anuncio de que toca apretarse aún más el cinturón no sea bienvenido por la opinión pública. Pero las cosas podrían ser distintas una vez los ciudadanos sean conscientes de que la verdadera alternativa a la reforma gradual que ahora se plantea es una reforma traumática y de urgencia en algún momento del futuro.

Ángel de la Fuente, Instituto de Análisis Económico, CSIC;  
Rafael Doménech, economista jefe de España y Europa de  
BBVA Research

**El factor de sostenibilidad no debería estar ligado sólo a la esperanza de vida**

# Pensiones más sostenibles

José A. Hercé

El País, 30 de enero de 2011

## Pensiones más sostenibles

JOSÉ A.  
HERCÉ

**A** legislacion constante, según los diversos estudios disponibles de organismos oficiales, nacionales e internacionales, expertos y centros de investigación, el sistema español de pensiones contributivas acabaría desarrollando un déficit equivalente al 7% del PIB, o tal vez mayor, en 2050. La legislación del sistema de pensiones nunca es constante y trata de evolucionar para ir mejorando paulatinamente la sostenibilidad. Sin embargo, y esto ha sucedido en nuestro país, a veces da pasos atrás provocando una mayor inestabilidad financiera futura del sistema.

Afortunadamente, esto no es lo que ha sucedido en esta ocasión en España. La reforma aprobada el viernes por el Ejecutivo representa un paso adelante decidido hacia la sostenibilidad futura del sistema de pensiones. Las medidas que se han tomado inciden en el cálculo de las pensiones y la edad efectiva de jubilación, fundamentalmente, y lo hacen mediante tres medidas

cuya combinación será eficaz y eficiente: se aumenta la edad de jubilación a los 67 años, se aumenta la carrera de cotización para poder percibir el 100% de la base reguladora de la pensión (incluso a los 65 años) a 38 años y seis meses y se aumenta el periodo de cómputo de la base reguladora a 25 años.

Todas estas medidas harán al sistema más sostenible. De ese déficit al que me refería, y que se haría progresivamente mayor a partir del virtual equilibrio financiero actual, una buena mitad podrá evitarse a nada que las medidas adoptadas se implanten adecuadamente en el desarrollo reglamentario de la futura Ley de Actualización, Adecuación y Modernización del Sistema de Seguridad Social. No es un resultado menor y debemos congratularnos por ello.

Las medidas planteadas por el Ejecutivo ejercerán sus efectos gradualmente y entrarán plenamente en vigor en 2027. A partir de esta fecha, cada cinco años se revisarán a tenor de la evolución demográfica para adecuarlas a las nuevas condiciones de la esperanza de vida, etcétera. Presumiblemente, ejercerán efectos significativos cuando la suficiencia financiera del sistema comience a verse más seriamente

comprometida con el comienzo de la jubilación de las generaciones nacidas entre 1965 y 1975, las más numerosas de la historia demográfica española.

Pero no debe pensarse que es la demografía agregada, el equilibrio de edades, la que dicta la necesidad de estas reformas. Está la baja natalidad, claro, que deteriora el balance de cotizantes y pensionistas. Pero, sobre todo, está la creciente longevidad que deteriora el balance individual entre el periodo de actividad laboral y el periodo de jubilación. No hay escape a esta evolución,

*El verdadero problema es la longevidad, que deteriora el balance entre el periodo de actividad y el de jubilación*

exacerbada por la tendencia a entrar cada vez más tarde al mercado de trabajo. Este es el verdadero problema de las pensiones, y la edad de jubilación es la piedra clave de todo el entramado de medidas que se pueden adoptar.

Así ha resultado en la propuesta del Gobierno. La regla del 67 no se ha caído de los textos, aunque traiga sus excepciones, como es natural. Además, los antecedentes políticos (acuerdo del Congreso del martes) y sociales (acuerdo tripartito de la madrugada del viernes) no pueden ser más favorables si se mira la cosa con realismo.

Habrà quienes hayan quedado defraudados con esta reforma, bien porque deseaban mucha más intensidad en las medidas o porque no hubiesen deseado ninguna. Pero el mundo no es tan perfecto y, en mi opinión, lo que se ha conseguido con los acuerdos precedentes es mucho más de lo que nos hubiésemos atrevido a esperar hace unos meses, por no decir semanas.

La sostenibilidad del sistema entra en una senda más eficaz que la que se vislumbraba antes de este planteamiento, y solo cabe esperar que el desarrollo reglamentario de la futura ley sea realista, avanzado y estimulante. Sin duda que habrá que seguir haciendo ajustes, incluso de envergadura relevante, para asegurar la sostenibilidad a largo plazo del sistema y su robustez frente a los cambios en la longevidad. Al fin y al cabo no vamos a tratar de parar el aumento de la esperanza de vida. Pero una buena parte del trabajo puede haber quedado encarrilada con esta reforma. ■

José A. Hercé es socio de Analistas Financieros Internacionales (AFI).

# Cuatro falacias sobre la crisis

Jagdish Bhagwati

El Economista, 26 de febrero de 2011

EL ECONOMISTA SÁBADO, 26 DE FEBRERO DE 2011

## CUATRO FALACIAS SOBRE LA CRISIS



Las actuales crisis gemelas, en las finanzas y la economía real —lo que los americanos llaman *Wall Street* y *Main Street*—, y las interminables discusiones sobre la reforma financiera y las perspectivas de recuperación económica han dado lugar a varias falacias que es necesario abordar y descartar.

**Falacia 1: La crisis producirá una "caída libre".** Una caída libre significa exactamente eso. Pero, sin duda, la economía mundial e incluso la de EEUU o la Unión Europea —a los que se aplicó esta predicción extrema (Joseph Stiglitz, por ejemplo, escribió un libro titulado *Caída Libre*)— no han caído como la manzana de Newton. Los animados debates en cuanto a si uno o ambos se enfrentan a una recesión en forma de *L* o de *V* han dado paso a la realidad de una considerable volatilidad, tanto para los indicadores de ingresos como los financieros, en torno a una leve tendencia al alza.

**Falacia 2: A través de la expansión monetaria, EEUU está manipulando la tasa de cambio del dólar de la misma manera que acusa a China de manipular la tasa de cambio del renminbi.** Los dos casos son dife-

rentes. Si se concede la premisa de que existe una insuficiencia en la demanda agregada global, la supuesta infravaloración del yuan chino puede, de hecho, ser vista como una política de empobrecimiento al vecino que desvía demanda mundial inadecuada hacia productos chinos a expensas de otros países.

Por otro lado, el debilitamiento del dólar es un efecto secundario de la expansión monetaria de EEUU, realizada después de que países como China y Alemania se negaran a gastar más para elevar la demanda mundial, y después de que no quedara lugar para un estímulo fiscal adicional. Esto es completamente diferente de una política de debilitamiento del dólar para desviar la

**La debilidad del dólar deriva del estímulo vía expansión monetaria, no de intentar que la demanda vaya a EEUU**

demanda mundial inadecuada hacia los productos estadounidenses.

**Falacia 3: Los desequilibrios mundiales actuales seguirán afigiéndose.** Los economistas inevitablemente generalizan a partir de la situación actual; así, por ejemplo, se piensa que los actuales excedentes por cuenta corriente de China y Alemania y el déficit de Estados Uni-

dos están aquí para quedarse. Pero la historia nos presenta muchos ejemplos de países cuyos superávits se convirtieron en deficitarios. Uno de mis maestros cuando era estudiante en Oxford —Donald MacDougall, quien había sido asesor del primer ministro Winston Churchill— escribió un libro titulado *The Long-Run Dollar Problem* (El problema del dólar a largo plazo), en el que sugiere que el dólar era lo que el Fondo Monetario Internacional llamaba una "moneda escasa". Sin embargo, para cuando se publicó el libro el problema había desaparecido.

Inicialmente, el superávit chino surgió de manera inadvertida, no deliberada. Lo mismo ocurrió con el déficit de EEUU, que fue el resultado de la falta de financiación de la segunda guerra de Irak con nuevos impuestos, una decisión basada en el craso error de cálculo de que la guerra terminaría en seis semanas.

Hoy en día, los mismos chinos se dan cuenta de que sus excedentes obtienen minúsculos beneficios cuando se invierten en bonos del Tesoro de EEUU. Por eso, están dispuestos a gastar sus ingresos del comercio exterior en infraestructuras nacionales, eliminando así *cuellos de botella* serios para un mayor crecimiento, como los que ha habido en la India.

Como resultado, las importaciones chinas aumentarán —y por lo tanto, el superávit se reducirá— por dos razones. En primer lugar, los

salarios se destinarán en parte a productos importados. En segundo lugar, la inversión en infraestructuras requiere de equipos pesados que suelen ser suministrados por Caterpillar, General Electric, Siemens y otros proveedores, sobre todo occidentales. Por otra parte, una enorme presión en los EEUU para llevar a cabo una consolidación fiscal, que se refleja en la última propuesta de presupuesto del presidente Barack Obama, deberá limitar la demanda de importaciones en EEUU, reduciendo aún más el desequilibrio bilateral.

**Falacia 4: Hay que olvidar la gestión keynesiana de la demanda.** Algunos críticos del gasto en estímulos keynesianos de Obama, entre

**Los gobiernos tienen que aprender a dar menos peso a los gastos que no se puedan recortar en el futuro**

ellos el economista Jeffrey Sachs, afirman que lo que necesita EEUU es gasto para mejorar la productividad "a largo plazo". Pero esto es una *non sequitur*. Como keynesiano, creo que el hecho de que el Estado pague a la gente por cavar agujeros y luego llenarlos podría incrementar la demanda agregada y producir más ingresos. Sin embargo, Keynes no era tonto. Sabía que el Gobierno podría llegar a obtener grandes ganancias si el dinero se destinaba a inversiones que mejoraran la productividad y no a actividades de aumento de los gastos que significaran un "despilfarro directo".

La pregunta, entonces, es simple: ¿qué inversiones ofrecen las mayores ganancias económicas? Aunque también significa un dilema: cuando los puentes se derrumban, los edificios de las escuelas están en mal estado, los maestros están mal pagados y no tienen incentivos para ser eficientes, y se requiere dinero para muchos otros ámbitos, no es fácil decidir dónde se debe gastar un dinero de por sí escaso.

Sin embargo, hay una consideración "estructural" que no se entiende bien. Dada la necesidad de reducir el déficit en el futuro y de aumentarlo ahora con el fin de reactivar la economía, el problema al que se enfrenta Obama es cómo bajar con suavidad desde la quinta marcha hasta la marcha atrás. Es evidente que la lección es que los Ejecutivos tienen que dar menos peso a gastos que no puedan recortar en el futuro.

Pensé en todo esto al ver un rascacielos sin terminar en Osaka, una reliquia de la caída que siguió al auge inmobiliario de Japón de hace dos décadas llamada la *Torre de la Burbuja*.

○ Profesor de Economía y Derecho en la Universidad de Columbia e Investigador Senior en Economía Internacional del Consejo de Relaciones Exteriores. © Project Syndicate, 2011.



GETTY

# El error Merkel

Antón Costas

El País, 27 de marzo de 2011

## El error Merkel

ANTÓN  
COSTAS

**P**or qué los ciudadanos de un país están dispuestos a integrarse voluntariamente en una alianza militar como la OTAN que restringe su soberanía, o a incorporarse a una unión con moneda única que anula aspectos importantes de la política nacional como es la posibilidad de devaluar la moneda para corregir situaciones de grave desequilibrio económico? Probablemente porque esperan que esa autolimitación de la soberanía nacional se vea compensada con el disfrute de algún bien público suministrado por ese club.

En muchos casos, ese bien público es la reducción de la incertidumbre frente al futuro. Si en una situación extrema se dispone de una red de seguridad por pertenecer a ese club, se afrontan mejor los problemas y se reduce la incertidumbre.

Esa reducción de la incertidumbre tiene mucho que ver con la idea de progreso. Lo señaló el físico Jorge Wagensberg en un ciclo de conferencias que se está desarrollando en el Centro de Cultura Contemporánea de Barcelona (CCCC) sobre la noción de crisis y su papel en diferentes ámbitos de la vida. Para Wagensberg, se puede hablar de progreso cuando se reduce el grado de incertidumbre en la evolución de una especie o colectividad.

Eso es lo que ha ocurrido con los Estados nacionales a partir de la gran crisis económica de 1929 y de la Segunda Guerra Mundial. Se produjo un progreso económico y social considerable, ya que las políticas económicas keynesianas redujeron la volatilidad de la economía y las políticas sociales redujeron la incertidumbre de las personas ante el riesgo de padecer una enfermedad, estar en el paro o jubilarse. Por eso decimos que hemos progresado económica y socialmente.

Lo mismo ha ocurrido hasta ahora con la construcción de la Unión Europea.

Sin embargo, la crisis financiera de 2008 ha cuestionado esta relación entre reducción de incertidumbre y progreso en

la UE. Es así en la medida en que nos deja tres enseñanzas claras.

La primera es que la pertenencia al euro no nos ha protegido de la inestabilidad financiera. Al contrario; en algunos sentidos, la ha incrementado.

La segunda es que la zona euro no dispone de mecanismos de último recurso que ayuden a los países ante situaciones puntuales graves, como el sobreendeudamiento. Al contrario, los que hasta ahora se han creado aumentan la inestabilidad y la incertidumbre. Por eso Portugal intenta por todos los medios no recibir ayuda. Su situación empeoraría, como ya sucedió en Grecia e Irlanda.

La tercera, y quizá para mí la más sorprendente e inesperada, es ver cómo algunos países de la eurozona, liderados por

*El riesgo es que la crisis sea un factor desintegrador de la idea europea*

Alemania, son renuentes (cuando no abiertamente opuestos) a la creación de mecanismos de seguridad que reduzcan la inestabilidad y la incertidumbre.

Escribo este artículo un día antes de que se celebre la cumbre europea del jueves y el viernes. No conozco las decisiones definitivas, pero, aun cuando estoy seguro de que se avanzará en la puesta en marcha de esta red de último recurso a partir de 2013, permanecerá la renuencia alemana. Y esa renuencia es un factor que aumenta la incertidumbre y mina el progreso económico y social de muchos europeos.

¿Por qué esa resistencia alemana a crear mecanismos absolutamente necesarios para la reducción de la inestabilidad financiera y la sostenibilidad del euro? Remedando a Churchill, cuando le preguntaron qué pensaba de los franceses, no conozco a todos los alemanes y no puedo opinar con conocimiento de causa. Pero permítanme hacer una conjetura: las nuevas élites alemanas han reducido su compromiso con el progreso europeo porque Alemania se ha convertido en un país nor-

mal, como lo es Francia, Holanda o Italia. Es decir, un país que mira únicamente por sus intereses nacionales.

Mientras estuvieron presentes las consecuencias de la confrontación bélica europea y Alemania permaneció dividida, muchos alemanes vieron la unidad europea y la unidad alemana como dos caras de una misma moneda. Pero a partir del momento en que cayó el muro de Berlín y se logró la reunificación de Alemania, las élites que sucedieron a Helmut Kohl han ido perdiendo interés en el avance europeo.

A partir de esta conjetura se entiende mejor la actitud de la canciller Merkel: lo que hace es poner por delante los intereses de sus conciudadanos. No tengo nada que objetar. No pretendo hacer un juicio moral, sino comprender las razones de su actitud.

Sucedé, sin embargo, que Merkel justifica su rechazo en un error de diagnóstico y en una actitud arrogante de superioridad moral. Cree que los problemas de países sobreendeudados como Irlanda o España son debidos a que sus ciudadanos son vagos y sus Gobiernos despilfarradores. Esto, además de ser un error, añade injuria al sufrimiento de los ciudadanos, que ven cómo la crisis reduce su progreso y aumenta su incertidumbre. Olvida que su país incumplió reiteradamente el Pacto de Estabilidad presupuestaria, y que países como Irlanda y España fueron virtuosos fiscalmente hasta la llegada de la crisis. Otra cosa fue el sobreendeudamiento de la banca privada irlandesa y española. Pero en ese sobreendeudamiento tuvo mucho que ver la propia Alemania.

Mientras Merkel y las élites alemanas no se convengan de su error y de que la responsabilidad por la situación financiera de Europa es compartida, no impulsarán soluciones colectivas. El riesgo es entonces que la crisis sea un factor desintegrador de la idea europea.

Ojalá acaben comprendiendo que las tensiones que viven algunos países sobreendeudados tienen mucho que ver con la cojera del euro y los desequilibrios provocados desde la propia Alemania. En ese momento volverán a implicarse, y la crisis será un estímulo para avanzar en el camino de la integración y el progreso europeo. ■

# Geopolítica financiera

José María López

Málaga Hoy, 25 de enero de 2011

Opinión

LA TRIBUNA

## Geopolítica financiera



José María López Jiménez

Abogado

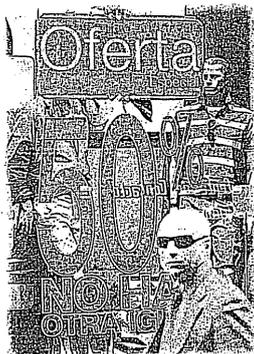
En la actualidad parece unánime que la libre producción de bienes y servicios conduce a la prosperidad, pero que ello no es *conditio sine qua non* para que se alcance la justicia y el bienestar social. Por ejemplo, un sistema, por eficiente que sea, que no respete los derechos humanos, los derechos de los trabajadores o la indemnidad del medio ambiente no se podría reputar sostenible ni justo. Paralelamente, la producción se habría de ver acompañada de una efectiva demanda, pues de lo contrario sería ineludible el reajuste del sistema productivo y de los precios (ahí tenemos en nuestro país la reconversión del ladrillo).

No obstante lo anterior, que coincide en esencia con la teoría de David Ricardo, hay otras dos formas de actividad económica distintas de la producción: una es el comercio, es decir, intercambiar, con ánimo de lucro, bienes y servicios producidos por otros, y la otra es la predación, esto es, apoderarse por la fuerza de los bienes y servicios producidos o comerciados por otros (Kohn, traducido por Alfaro).

Si miramos al pasado, no hay duda de que la vieja Europa ha conseguido crecer y ser lo que es haciendo uso de las tres vías citadas en los dos párrafos anteriores.

La producción y la intermediación adquirieron su fisonomía actual con la Revolución Industrial, originada en la Inglaterra del siglo XVIII, gracias al desarrollo tecnológico y a las teorías económicas formuladas en aquella época, entroncando en lo político, a lo largo del siglo XIX y el primer tercio del XX, con las democracias liberales.

Sobre la menos noble predación, se podría pensar que queda bastante atrás en el tiempo, limitada a algunas conductas ligadas a la llegada española a América o al tráfico de esclavos inglés. Pero si sustituimos predación, con las debidas matizaciones, por imperialismo o colonialismo, ya sea es-



pañol, portugués, francés, holandés, inglés o norteamericano, las cosas cambian. Proceso colonizador que alcanza el paroxismo con la Conferencia de Berlín en el no muy lejano año de 1885.

No es difícil imaginar que hasta fecha bien reciente la práctica totalidad de los flujos comerciales y financieros mundiales pasaba por Europa o por sus dominios, y es que por algo en un mapamundi occidental Europa aparece siempre en el medio, en una clara manifestación de ideología cargada de eurocentrismo y, por qué no, de cierta prepotencia, deformando incluso los verdaderos contornos geográficos.

La respuesta teórica a los excesos del pensamiento y de la práctica liberal imperantes vino de la mano de Karl Marx, a mediados del siglo XIX. Este rico y variado cuerpo doctrinal fue interpretado por los sacerdotes soviéticos, primero por Lenin (quien precisamente en 1916 escribió El imperialismo, fase superior del capitalismo), después por Stalin, en este caso con la

aparición de legitimidad adicional de haber derrotado al nazismo.

Los países sometidos, de un modo u otro, por Occidente, en fase ya de emancipación o de reafirmación nacional, según los casos, a mediados del siglo XX, tuvieron claro que si era el capitalismo, grosso modo, el responsable de sus males (aunque luego se vio que no el único, y que no todos los males eran foráneos) la opción ideológica que había que acoger era, naturalmente, la comunista. Pero el comunismo se hundió sobre sus propios cimientos con la caída del Muro de Berlín (1989) y de la Unión Soviética (1991), con la perestroika y la *glasnost* (en ruso, reestructuración y transparencia, conceptos, curiosamente, a los que se apela frecuentemente en los actuales momentos de cambio).

Por tanto, los países recién emancipados de Europa y los países en vías de desarrollo se han visto obligados a abrazar el capitalismo, esto es, a competir con el viejo Occidente con sus propias armas. No otra cosa es la globalización. El nuevo foro del G-20 atestigüa cómo los tiempos han cambiado.

Las relaciones políticas, económicas, comerciales y financieras dejan de pasar necesariamente por Europa y la periferia comienza a cobrar vida propia. Así, China entra en contacto con África, o Latinoamérica con Oriente (el mismo Carlos Slim es oriundo de Líbano, por ejemplo).

En este contexto, que no merece una valoración ni positiva ni negativa, sino que simplemente hay que aceptar, Europa, un tanto esclerotizada, está quedando rezagada. No se trata de producir más y más barato, sino de producir mejor, llevando a cabo las reformas que sean necesarias, superando estructuras caducas, y creando otras nuevas ajustadas a los nuevos tiempos, sin perder de vista los valores humanistas que le son propios. Sólo así, partiendo de este tipo de crecimiento, se podrá hacer frente a la enorme deuda contraída con algunos países que, quíerese o no, tienen pendientes de ajustar otras deudas, históricas, con Europa.

Con sus errores y excesos, Europa es necesaria en un mundo en transición, pero en el bien entendido de que no es un territorio sino una idea.

# Islam y economía

Carlos Sebastián

Cinco Días, 19 de febrero de 2011

## Islam y economía



CARLOS SEBASTIÁN

CATEDRÁTICO DE FUNDAMENTOS  
DEL ANÁLISIS ECONÓMICO DE  
LA UNIVERSIDAD COMPLUTENSE

Ahora que los exitosos movimientos populares en Túnez y en Egipto han puesto en las portadas a las sociedades musulmanas de una forma mucho más esperanzadora que lo hicieron los atentados terroristas de inspiración islámica durante la última década, podríamos preguntarnos si el escaso avance económico de la mayoría de las sociedades musulmanas tiene que ver con la religión profesada por sus ciudadanos.

Desde que Max Weber en 1905 aventurara su hipótesis sobre la relación entre ética protestante y capitalismo, las ideas sobre la relevancia de los valores religiosos para la actitud económica de los ciudadanos han estado muy en boga, aunque la evidencia a favor de esa hipótesis es enormemente pobre, si no contraria. Sin embargo, se ha vuelto a insistir en la misma línea tratando de explicar los malos resultados de gran parte de los países musulmanes por los preceptos mahometanos.

El factor religioso es relevante para el desarrollo económico, y enormemente pernicioso cuando se convierte en un instrumento de poder que ayuda a bloquear el dinamismo económico y la creación de riqueza fuera de los grupos en el poder. Ya sea mediante el

papel político hegemónico de una institución religiosa (como la Iglesia católica en Europa del Sur durante la edad moderna o el consejo de ayatolás en el Irán actual) o mediante el control ideológico al servicio de los grupos dirigentes (como en muchas monarquías árabes actuales y en el mundo hispano en el siglo XIX y parte del XX).

Respecto a la conjetura weberiana, no resulta del todo claro que los calvinistas y los puritanos ingleses defendieran una ética proclive al enriquecimiento personal. Es evidente que no hay la glorificación de la pobreza que se encuentra en los católicos, pero hay multitud de escritos de predicadores puritanos advirtiendo contra el enriquecimiento y las prácticas de las colonias puritanas en Nueva Inglaterra estaban llenas de intervenciones de precios, salarios e intereses. En cualquier caso, la historia no confirma la conjetura: Escocia, con enorme peso de los calvinistas, se mantuvo atrasado muchos siglos después de la Reforma; y D. Cantoni, de la Universidad de Harvard, estudia la evolución de 272 ciudades germánicas durante seis siglos y no encuentra evidencia de que las predominantemente luteranas (o calvinistas) tuvieran una evolución más prospera que las que se mantuvieron católicas.

Fue el debilitamiento del poder político y económico de la Iglesia logrado por la Reforma lo que contribuyó más tarde a crear las condiciones para los cambios institucionales que condujeron al desarrollo económico iniciado a mediados del siglo XVIII. En las sociedades plurirreligiosas como Alemania esos cambios afectaron por igual a todas las comunidades, fueran predominantemente protestantes o católicas.

La religión islámica, por su parte, ha sido muy propicia al fomento del comercio y los países islámicos desarrollaron sofisticados instrumentos de financiación comercial, algunos copiados por las florecientes ciudades-Estado del norte de Italia (católicas, por cierto). Durante siglos, los califatos mediterráneos, primero, y el imperio otomano, después, experimentaron un notable desarrollo económico. Pero estas sociedades mantuvieron una estructura de poder absolutista, con un alto control de la actividad económica, en el momento en el que en muchos países occidentales se producía una fuerte descentralización de las decisiones económicas y un creciente respeto de los poderes públicos por las decisiones de los ciudadanos. En los regímenes musulmanes absolutistas la religión fue utilizada como instrumento

de poder, para zanjar debates y controlar oposiciones. Y lo sigue siendo.

Países fuertemente musulmanes, como Malasia (más del 60% de su población), han experimentado un elevado crecimiento durante los últimos 40 años gracias a notables mejoras institucionales que han impulsado una clase empresarial local y han atraído capitales extranjeros. Entre los países árabes, Omán ha sido el país con mayor crecimiento de la península Arábiga; pese a ser un régimen absolutista, el sultán ha ido reformando y liberalizando la economía lo que ha permitido expandir su base productiva.

Esperemos que las instituciones políticas que surjan en Túnez y Egipto propicien políticas económicas correctas que estimulen la creación de renta. Una estabilidad política que integre a los distintos grupos y evite la aparición de un grupo dominante que se apodere del aparato del Estado es crucial. Facilitaría la provisión de bienes públicos (en lugar de bienes privados en beneficio de unos pocos), proporcionaría la seguridad necesaria y ayudaría a controlar la impaciencia, pues las buenas políticas económicas toman algún tiempo en dar sus frutos. Difícil pero no imposible. En todos los continentes hay experiencias positivas recientes.



Esperemos que las instituciones que surjan en Túnez y Egipto propicien políticas económicas correctas"

# Cajas de ahorros: caminando hacia el futuro

Manuel Lagares

El Mundo, 9 de febrero de 2011

EL MUNDO. MIÉRCOLES 9 DE FEBRERO DE 2011

19

OTRAS VOCES

> TRIBUNA / ECONOMÍA / MANUEL LAGARES

- El autor defiende que no todos los males de nuestro sistema financiero se derivan exclusivamente de las cajas
- Señala la carga de la obra social y la injerencia política como dos de los principales problemas de su funcionamiento

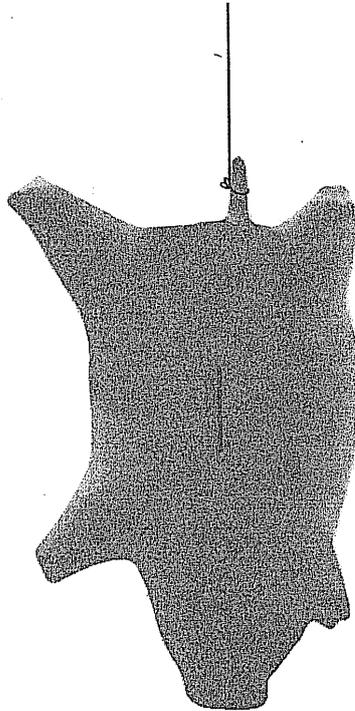
## Cajas de ahorros: caminando hacia el futuro

ESTOS TIEMPOS no están siendo buenos para las cajas de ahorros. A lo largo de los tres últimos años han soportado rumores, medias verdades y verdades enteras acerca de su auténtica situación. La intervención de dos de ellas por el Banco de España y las incertidumbres que siempre generan las crisis, han coadyuvado a extender la idea de que todos los males que padece nuestro sistema financiero se derivan exclusivamente de las cajas de ahorros. Esa idea no es cierta conforme a los datos ya conocidos de los bancos españoles, pero ha terminado por calar en mercados y autoridades. Lo curioso es que esta mala valoración de las cajas surge al final de una brillante historia que se inicia con la Real Orden de 1835. Desde entonces, las cajas han ido escalando posiciones en nuestro sistema financiero hasta alcanzar, en los inicios del siglo actual, el liderazgo en la captación de depósitos interiores respondiendo muy bien a las necesidades financieras de la sociedad española.

La excelente trayectoria de las cajas ocultaba, sin embargo, importantes debilidades que han terminado pasándose algunas facturas. Quizá su primera debilidad haya sido la de sus dificultades para capitalizarse sin poder recurrir al mercado y teniendo que atender con sus beneficios el peso de sus obras sociales, más propias del ámbito público que de entidades privadas. Las cajas se fundaron para cumplir cuatro finalidades claramente definidas en la Real Orden de 1835: para fomentar el ahorro popular; para evitar la exclusión de los servicios financieros a los económicamente más débiles; para luchar contra la usura y, finalmente, para coadyuvar con su actividad ordinaria al desarrollo de sus respectivos territorios, pero no para hacer obras sociales. En la segunda mitad del siglo XIX sus beneficios comenzaron a aplicarse parcialmente a modestísimos premios para fomentar el ahorro entre sus propios impositores, creándose la obra social ya bien entrado el siglo XX y por impulso público, cuando el Estado se impregnó de una ideología asistencial sin recursos suficientes para atenderla. La carga asumida por las cajas sustituyendo al sector público redujo las posibilidades de transformar sus beneficios en reservas al tiempo que, por ser fundaciones, tampoco podían aumentar sus exiguos capitales fundacionales apelando al mercado.

La segunda de sus debilidades se derivaría de la presencia en sus órganos de gobierno de intereses que dificultarían su eficiencia. Esos órganos se habían venido nutriendo con algunas personas relevantes de su entorno y con autoridades locales. En 1977 la reforma de Fuentes Quintana

homogeneizó y reforzó esas representaciones distinguiendo entre las cajas fundadas por ayuntamientos y diputaciones y las restantes. Para las primeras la presencia de las corporaciones locales fundadoras estaba bien justificada. Pero para las segundas se propuso que esa presencia pudiera sustituirse por la de personalidades de reconocido prestigio cultural, científico o profesional dentro del ámbito territorial



de la caja». Además se homogeneizó y normalizó la representación de sus impositores, que ya existía en algunas cajas españolas pero que era menos habitual y nutrida que en las restantes cajas europeas. Sin embargo, la ley de 1985, elaborada desde una ideología distinta, sustituyó la representación de las personalidades de la sociedad civil por la de corporaciones locales y comunidades autónomas, logrando que tales representaciones, incluidos sindicatos, llegasen en ocasiones hasta casi un 70% de los derechos de voto en los órganos de gobierno de las cajas. No es de extrañar, por tanto, que algunas de sus decisiones estuvieran más influidas por criterios políticos que por consideraciones económicas.

La tercera debilidad de las cajas provino de su dedicación muy predominante a la financiación de la vivienda. Quizá no podía ser de otro modo porque, al centrar su actividad sobre las familias, se vieron obligadas a atender la primera y más voluminosa necesidad financiera de esas familias que era -y sigue siendo- la financiación de sus viviendas. Pero, combinada esa natural dedicación con los intereses de las corporaciones locales y autonómicas, que vieron en la vivienda una fuente inagotable de recursos fiscales, y con la incapacidad de algunos gestores para evaluar acertadamente los riesgos en que se sumergían, el resultado condujo a un importante descalabro al estallar la burbuja inmobiliaria. Igual ocurrió en los bancos españoles, pese a que no tuvieron esos intereses locales y comunitarios presentes en sus órganos de gobierno.

La última debilidad de las cajas provino de los excesos cometidos en sus carteras de participaciones empresariales, algunas de las cuales arrojaron muy positivos resultados pero otras terminaron siendo ruinosas. Tampoco aquí faltó el impulso de los intereses políticos ni, en ocasiones, el deseo de sus gestores de presentarse brillantemente en sociedad. Algo parecido sucedió también en los bancos.

Hace tiempo que algunos intuimos lo que podía ocurrir con la dinámica inversora de las cajas y su escasez de capital. Por eso, cuando a finales de los años 80 la proporción de capital en relación a los activos en riesgo se convirtió en regla básica de conducta para las entidades financieras, propusimos que las cajas, sin perder su condición de fundaciones, emitieran títulos que ayudasen a su capitalización y diesen entrada a sus titulares en los órganos de gobierno. Pretendíamos así capitalizar las cajas y moderar la influencia de los intereses políticos. Sin embargo, la emisión de esos títulos, denominados *cuotas participativas*, fue vetada por tales intereses con el argumento de que desvirtuarían la naturaleza fundacional de las cajas y pon-

drian en peligro su obra social, única finalidad para la que, según ellos, habían sido creadas. La regulación de las cuotas se mejoró en el año 2002, cuando las reglas de capitalización se endurecieron internacionalmente y se necesitaba de más capital para continuar la expansión de los créditos, impulsados por las demandas de sus clientes, las aperturas recaudatorias de los intereses locales y los deseos de grandeza de algunos de sus gestores. Pero entonces aparecieron las llamadas *participaciones preferentes*, títulos de capital de menor calidad utilizados profusamente por cajas y bancos, más baratos de remunerar y más fáciles de vender y que, al no generar derechos de representación, no ponían en riesgo los intereses ya citados. De nuevo se evitó la emisión de cuotas participativas y su influencia positiva en la gestión de las cajas.

AHORA, DEBIDO a las locuras expansivas que dieron origen a la crisis financiera mundial, las autoridades internacionales han decidido que las participaciones preferentes actuales no se computen a efectos del capital nuclear necesario y eso deja a las cajas sin instrumentos para capitalizarse. No les queda, pues, otro remedio que limpiar balances provisionando los activos averiados, reducir estructuras para mejorar resultados, agrupar recursos mediante fusiones frías o calientes y buscar nuevos capitales en donde los haya. Como las cuotas participativas quizá tengan ahora escaso mercado, las cajas necesitarán utilizar bancos como vehículos, emitiendo acciones, que son títulos tipificados y aceptados universalmente. Y abrirán los órganos de gobierno de esos bancos a los inversores que arriesguen sus fondos en la adquisición de tales acciones.

¿Podrán las cajas seguir siendo cajas después de esta transformación? Si sus gestores realmente lo desean, seguirán siéndolo, aunque sus actividades financieras se realicen mediante una sociedad por acciones, es decir, mediante un banco. Bastará para ello -y esa es la condición esencial- con que ese banco siga cumpliendo con las finalidades fundacionales de las cajas, es decir, con que impulse y movilice el ahorro popular; con que trate de paliar la exclusión financiera; con que luche contra precios y condiciones que superen los de libre competencia, que así se manifiesta hoy la usura, y con que, gracias a su normal actividad, coadyuve al bienestar de su territorio. Lo de ser fundaciones o sociedades anónimas no es tan esencial, pero sí lo es el cumplimiento de los fines de las antiguas cajas. Y hay que añadir, primero, que la sociedad española sigue necesitando cada vez más del cumplimiento de esos fines y, segundo, que en ese papel existen márgenes suficientes para que las nuevas entidades continúen manteniendo su liderazgo y sean empresas rentables y, por tanto, atractivas para sus futuros inversores. Todo va a depender, en consecuencia, de lo que deseen y sepan hacer sus gestores. Esa es hoy su mayor responsabilidad frente al futuro y frente al importante acervo institucional que recibieron.

Manuel Lagares es catedrático de Hacienda Pública y miembro del Consejo Editorial de EL MUNDO.

«Las cajas tendrán futuro bajo sus nuevas formas si sus gestores sirven al acervo institucional que recibieron»

# Cajas de ahorros: ser o no ser

Victorio Valle

La Vanguardia, 6 de marzo de 2011

12 DINERO

DOMINGO, 6 MARZO 2011

LA VANGUARDIA

## SISTEMA FINANCIERO



**Victorio Valle**  
Director general de Funcas

Es director general de la Fundación de las Cajas de Ahorro (Funcas) desde 1995

“ Los aspectos negativos de la ‘politización’ de las cajas distan de ser generalizados, pero es cierto que algunos episodios

relativamente recientes han contribuido a esa valoración”

## CAJAS DE AHORROS: SER O NO SER

**P**arece que las nuevas disposiciones, van alumbrando una vía de futuro para las cajas de ahorros que será discutible, pero empieza a clarificar el panorama después de un período de incertidumbre, medias verdades y ataques injustificados desde la desinformación y la exageración.

A comienzos de 2010, por tomar una fecha de referencia, las cajas españolas tenían, más allá de otras características, cuatro rasgos básicos que estaban condicionando su futuro; dos de carácter coyuntural y dos de naturaleza más permanente.

El primero era y es su excesiva exposición al riesgo inmobiliario consecuencia de su dedicación preferente al crédito hipotecario. Sin negar obviamente la importancia de este fenómeno, tal vez no sea malo recordar que la mayor parte de la financiación inmobiliaria concedida por las cajas lo fue en condiciones de préstamo/valor adecuadas, lo que permitió el acceso a la vivienda de numerosas familias y otros efectos económicos muy positivos.

Por otra parte, es evidente en este contexto que en los últimos meses, las cajas han realizado un notable esfuerzo de saneamiento de sus carteras y activos adjudicados, un ejercicio positivo de transparencia y una concentración institucional sin precedentes.

El segundo rasgo es su alto endeudamiento exterior, que añade dificultades adicionales a sus renovaciones en un momento en que los mercados se han tornado particularmente rigurosos, no por el endeudamiento de las cajas si no por la suma del de todos los agentes económicos. En todo caso, esa dependencia del exterior, cambiando su modelo de financiación convencional, hizo a las cajas más vulnerables y es un factor que ha estado detrás del cambio de su estructura financiera.

La tercera característica ha sido el peso excesivo de los representantes políticos locales en los órganos de gobierno de las cajas, que en general ha sido mal valorado por la sociedad. Los aspectos negativos de esa “politización” distan de ser generalizados pero es cierto que algunos episodios relativamente recientes han contribuido a esa negativa valoración.

Destaquemos finalmente el excepcional crecimiento de los activos y pasivos de las cajas. Su cuota de mercado llegó a alcanzar más de la mitad del sistema bancario, un crecimiento exagerado que parecía haber ignora-

do que, con independencia de la situación crítica de la economía, requeriría dotaciones crecientes de recursos propios, por razones de solvencia.

Las dos primeras cuestiones introducirían serias limitaciones para que las cajas pudieran incrementar su flujo de financiación a las familias y a las pymes.

Las dos cuestiones más estructurales –politización y déficit de

norar que otorgar al FROB un papel de último facilitador de la capitalización de las cajas es una garantía positiva de supervivencia aunque, en este caso, con el coste obligado de su conversión en bancos. De otra parte, creo que la orientación al mercado para captar recursos propios, es también un expediente implícito para que, en sucesivas ampliaciones de capital –que las normas de sol-

sus gestores. Me adhiero a esa idea central y quiero añadir cinco reflexiones para avanzar por una vía que me parece sensata y útil, dando por sentado que el nuevo régimen jurídico de las cajas es irreversible, al menos a corto plazo.

1. La tradición histórica de las cajas de ahorros, desde su nacimiento dentro y fuera de España, siempre ha estado revestida de

de las cajas viene de otros dos puntos clave:

– Potenciar la competencia en el sistema bancario. Su mera existencia con criterios de actuación diferenciales rompe la innata tendencia de los sistemas bancarios a prácticas colusivas y de abuso potencial del poder de mercado.

– Utilizar el criterio de los costes y beneficios sociales (en lugar de la pura rentabilidad privada) a la hora de ejercer su actividad financiera, evitando así fallos de mercado derivados de la contrastada miopía del sistema. En este sentido tres tipos de cuestiones parecen esenciales: el ejercicio de una banca minorista de proximidad, evitar la exclusión financiera por razón de la dimensión modesta, económicamente hablando, de la clientela y reducir

**La continuidad del espíritu de las cajas, no se satisface con una mera declaración de propósitos**

las desigualdades territoriales propiciando acciones con visión de largo plazo en los territorios en los que actúa.

4. La continuidad del espíritu de las cajas, en su nuevo y plural formato conforme a las disposiciones recientes, no se satisface con una mera declaración de propósitos. Las finalidades sociales de cada caja deben quedar formalmente inscritas en sus estatutos y, lo que es más importante, en las reglas operativas que rijan el “modus operandi” de la institución en su quehacer ordinario.

5. El peligro central de las cajas en el futuro es perder su naturaleza, cuando al convertirse formalmente en sociedades anónimas, de una u otra manera, su crecimiento lleve a incrementos sucesivos de capital accionario que vaya reduciendo paulatinamente –como sucedió en Italia– el peso decisivo de la fracción que represente a la caja original con su ideología social.

Cabría decir que el crecimiento, independientemente de cualquier normativa, nunca debe rebasar la barrera que convirtiera en minoritaria a la caja original en el capital de las nuevas instituciones que puedan aparecer.

Las cajas españolas que han sobrevivido a casi dos siglos de historia, con algunas etapas de dificultad elevada, tienen un papel que cumplir en el sistema financiero actual, pero ahora más que nunca, ser o no ser cajas va a depender de la voluntad y diligencia de quienes tienen la responsabilidad de su gestión.



CosmoCaixa, de La Caixa en Barcelona, un ejemplo de la obra social

JORDI PLAY

capitalización – requerían un retoque más profundo del modelo. La autoridad financiera decidió abordar una reforma global que se ha materializado en dos reales decretos-leyes, que nacen con un objetivo explícito y otros dos que lo son menos.

El objetivo explícito es facilitar su acceso a los niveles de recursos propios que exigirán, más tarde que pronto, los acuerdos de Basilea III.

Los dos objetivos implícitos

**La dependencia del exterior es un factor que ha hecho más vulnerables a las cajas de ahorros**

son, de una parte animar a la paulatina conversión de las cajas en bancos como forma institucional más conforme a la necesidad de atraer inversores, aunque es justo reconocer que las recientes normas dejan abierta la posibilidad de que una caja pueda conservar su actual estatus de fundación-empresa. Tampoco cabe ig-

venencia van a exigir – la importancia institucional de la caja inicial se vaya diluyendo, perdiendo peso en las decisiones financieras, si bien las cajas podrán ir convirtiéndose en fundaciones de beneficencia, en un proceso de separación, muy similar al modelo italiano de los años ochenta.

Creo que mezclar los dos aspectos, coyuntural y estructural, de las dificultades del sector de cajas a la hora de buscar solución, no ha sido demasiado feliz. Seguramente podían haberse encontrado otras opciones, y evitado retrasos innecesarios por la dificultad de implantar una reforma de tan amplio calado.

Tras las normas de reestructuración, la eclosión de la literatura sobre el tema, no siempre con la mejor intención y en ocasiones con una visión alarmista, ha sido enorme. Sin embargo, no han sido tantos los que se preguntan por el futuro de la misión social de las cajas.

El profesor Manuel Lagares, sostiene la hipótesis de que, con independencia de la forma jurídica, la continuidad de la misión de las cajas es un tema de voluntad institucional, y de capacidad de

una dimensión social, con un sentido redistributivo que, pese al crecimiento económico español de los últimos años –o tal vez por ello– tiene un papel que continúa siendo necesario.

2. Insistir en la idea de que “el hábito no hace al monje”. Históricamente ha habido cajas con forma societaria y eso no impidió el ejercicio de su misión social.

3. La dimensión social de la labor de las cajas es plural. Es muy perturbador identificar dimen-

**El mayor peligro de las cajas en el futuro es perder su naturaleza, al convertirse en sociedades anónimas**

sión social con obra social, que en España nació históricamente medio siglo después de la creación de las cajas.

La obra social es muy importante cuantitativamente (casi un flujo anual de 2.000 millones de euros) y cada vez más exigirá una profesionalización creciente de su gestión. Pero la raíz social

# COLABORADORES EN ESTE NÚMERO



---

ÁVILA ROMERO, Francisco. Licenciado (premio extraordinario) y doctor (premio extraordinario) en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte por la Universidad de Extremadura, así como diplomado en diversas titulaciones de gestión empresarial. Ha sido profesor de Gestión Deportiva y Entrenamiento Deportivo en la Universidad de Extremadura y en EADE de Málaga. En la actualidad es responsable del Área de Docencia e Investigación de la Escuela Nacional de Maestría de la Real Federación Española de Tenis, así como socio fundador de diversas empresas.

BERRENDERO BERMÚDEZ DE CASTRO, José Luis. Ingresó en la extinta Caja de Cádiz en el año 1981, entidad que se integra junto a otras entidades en la actual Unicaja en 1991. Desde su ingreso, ha tenido amplia y variada formación dentro de la Entidad para el desarrollo de su profesión, lo que ha significado su ascenso desde director de sucursal a director adjunto de Banca Comercial, puesto que ocupa en la actualidad.

BRAVO CARMONA, Marta. Licenciada en Comunicación Audiovisual por la Universidad de Málaga. Ha realizado estudios universitarios de publicidad en la Leeds Metropolitan University. Máster en Comunicación Empresarial por la Universidad de Málaga. Ha sido guionista en la empresa de diseño Descartes Multimedia y redactora de la Agencia EFE. Actualmente, desarrolla sus funciones como responsable de comunicación interna dentro del Departamento de Recursos Humanos de Unicaja.

CARRASCO CASTILLO, Germán. Licenciado en Ciencias Exactas por la Universidad de Málaga. Ha sido profesor del Departamento de Hacienda Pública de dicha Universidad, así como coordinador del Máster en Banca y Entidades Financieras de ESESA, y profesor de matemáticas financieras, estadística y econometría para finanzas en diversos programas de estudios de postgrado de la UNIA y de ESESA. En la actualidad es profesor de Matemática Aplicada de la Universidad de Málaga y profesor de enseñanza secundaria en el IES «Los Manantiales» de Torremolinos (Málaga), donde ocupa el cargo de jefe de estudios. Es autor de diversos artículos en revistas especializadas. También forma parte del grupo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

CASTAÑO MARTÍN, María José. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. Técnico de la Asesoría Fiscal de Unicaja. Profesora de diversos programas de es-

pecialización y máster en la Universidad de Málaga, Universidad Internacional de Andalucía y ESESA.

CORRAL DELGADO, Sergio. Licenciado en Economía por la Universidad de Málaga. Máster en Dirección de Empresas por ESESA y Experto universitario en asesoramiento financiero por la UNIA. Es técnico del Gabinete Técnico de Unicaja. También forma parte del grupo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

DE HOYOS VALLEJO, Enrique. Licenciado en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte por la Universidad Europea de Madrid (1999). Ha sido profesor de Gestión Comercial del Deporte de la Universidad Camilo José Cela, y de EADE de Málaga. Es director general de la empresa TD Sistemas, así como profesor del Máster de Gestión Deportiva de la Facultad de Ciencias de la Actividad Física y el Deporte de la Universidad Politécnica de Madrid, y profesor del Máster Interuniversitario en Dirección de Entidades e Instalaciones Deportivas promovido por la Universidad de Granada, la Universidad de Almería y Agsport.

DOMÍNGUEZ, Juan Ceyles. Licenciado en Filología Hispánica. Ha cursado estudios de Derecho y de Marketing y Comunicación. Ha desarrollado un amplio trabajo en el campo del diseño y la publicidad. En 1969 fundó el Grupo 9. Es vocal de Comunicación del Ateneo de Málaga, así como director de su revista. Asimismo, es director de Estrategia y Comunicación de Oreille Comunicación, siendo autor de más de una treintena de libros de poesía.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, José M. Doctor en Ciencias Económicas. Catedrático de Hacienda Pública de la Universidad de Málaga. Ha sido vocal del Consejo Directivo de la Organización de Economistas de la Educación, miembro de la Comisión sobre Innovación Docente en la Universidad andaluza y vocal del Consejo de Administración de la Escuela Superior de Estudios de Empresa (ESESA). 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 y consejero de Analistas Económicos de Andalucía y Analistas Financieros Internacionales. Autor de varios libros y numerosos artículos sobre diversos aspectos de la economía del sector público y del sistema financiero.

FERNÁNDEZ VÍLCHEZ, Beatriz. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. Ha participado como secretaria de actas en las negociaciones laborales de Unicaja con

Caja de Jaén y con Cajasur. Actualmente, es responsable de la unidad de Análisis y Control de Recursos Humanos de Unicaja. También forma parte del proyecto de educación financiera Edufinet.

GARCÍA CORREA, José. Licenciado en Ciencias Biológicas por la Universidad de Granada. Máster en Dirección de Empresas por ESESA. Especialista en Gestión Financiera y Presupuestaria de las Haciendas Locales por el CEMCI de Granada. Ha desarrollado su actividad profesional en Caja Rural de Málaga y Unicaja. En la actualidad es Director de Negocio del Sector Público en Unicaja.

GARCÍA MORAL, Jaime. Licenciado en Ciencias Actuariales y Financieras y Diplomado en Estadística por la Universidad de Barcelona. Socio director de la consultora en previsión social Novaster. Profesor asociado del Departamento de Econometría, Estadística y Economía Española de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Barcelona. Miembro de la actual Junta de Gobierno del Colegio de Actuarios de Cataluña. Autor de diversos artículos en revistas especializadas como Aseguradora o Capital Humano. Asimismo, ha participado como ponente en diversos foros y seminarios en temas de pensiones y seguridad social y ha liderado proyectos de desarrollo de sistemas de previsión social en Latinoamérica.

GONZÁLEZ DE LARA SARRIA, Javier. Licenciado en Derecho por la Universidad de Málaga. Máster en Mediación y Resolución Extrajudicial de Conflictos por la Universidad de Málaga. Abogado en ejercicio. Es presidente de la Confederación de Empresarios de Málaga (CEM), de la que anteriormente ha sido vicepresidente ejecutivo y secretario general, y presidente de la Fundación CEM de Cultura, Economía y Medio Ambiente. Es vocal del comité ejecutivo y de la junta directiva de la Confederación de Empresarios de Andalucía y forma parte de la asamblea general de la CEOE. Asimismo, es presidente del consejo de administración de la empresa de servicios turísticos-culturales Málaga Visión. En 2006 recibió la Medalla de Oro del Consejo Andaluz de Relaciones Laborales (CARL).

GONZÁLEZ MEDINA, Andrés Ángel. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. En la actualidad es profesor de Economía de enseñanza secundaria en el I.E.S. Jorge Juan de San Fernando (Cádiz).

LÓPEZ JIMÉNEZ, José María. Licenciado en Derecho por la Universidad de Málaga. Diplomado en Ciencias Políticas y Sociología por la UNED (Sec-

ción Ciencias Políticas). Diploma de Estudios Avanzados en el Área de Derecho Civil. Mediador de Seguros Titulado. Asesor jurídico en Unicaja, es autor de diversas investigaciones sobre el marco jurídico para la protección de los consumidores de productos y servicios bancarios. También forma parte del proyecto de educación financiera «Edufinet».

LOPEZ DEL PASO, Rafael. Doctor en Economía. Ha realizado estudios de postgrado en la London School of Economics y en la Universidad Complutense de Madrid. Ha sido investigador en la Fundación de las Cajas de Ahorros y profesor de Economía Aplicada y Fundamentos del Análisis Económico por la Universidad de Granada. Actualmente desarrolla sus funciones en el Gabinete Técnico de Unicaja y es profesor colaborador honorario del Departamento de Hacienda Pública de la Universidad de Málaga. Autor de diversos artículos e investigaciones sobre el sistema financiero y sobre la economía del sector público. También forma parte del grupo 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. Ha sido vicerrector de Extensión Universitaria de la Universidad de Almería. Autor de numerosas investigaciones en el campo de la Hacienda Pública.

MUÑOZ ORTEGA, Julián. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. Jefe de la Asesoría Fiscal de Unicaja. Vocal de la Comisión Fiscal de la Confederación Española de Cajas de Ahorros. Profesor de diversos programas de especialización y posgrado en la Universidad de Málaga, Universidad Internacional de Andalucía y ESESA.

MUÑOZ ZAYAS, Rafael. Licenciado en Filología Hispánica y diploma de estudios avanzados en Lírica, Narrativa y Teatro por la Universidad de Málaga. Poeta y narrador, colabora habitualmente con revistas literarias. En la actualidad desempeña sus funciones en el Gabinete Técnico de Unicaja. También forma parte del grupo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

NIETO LOBO, Esperanza. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. Ha sido profesora del Departamento de Teoría e Historia Económica de la Universidad de Málaga. Desde 1998, trabaja para Analistas Económicos de Andalucía, donde coordina la información

---

y documentación para las investigaciones que se realizan. Como experta en análisis económico regional y local, ha colaborado en diversos proyectos de investigación, así como en publicaciones técnicas, junto a otras de divulgación. Ha participado como ponente en diversos cursos y conferencias sobre economía regional, contabilidad pública, integración monetaria y sus efectos sectoriales.

ORTI GISBERT, Vicente. Licenciado en Derecho por la Universidad de Córdoba. Abogado. Máster en Dirección y Gestión Bancaria EADE (Málaga). Mediador de Seguros Titulado. Asesor jurídico en Unicaja. Forma parte del grupo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

PEDROSA CRUZADO, Adolfo. Director de Recursos Humanos de Unicaja. Miembro de la Comisión Negociadora del Convenio Colectivo del sector de Cajas de Ahorros. Miembro de la Comisión de Personal de la Federación Andaluza de Cajas de Ahorros. Asimismo, es vocal del Consejo de Administración de la Escuela Superior de Estudios de Empresa (ESESA). También forma parte del grupo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

PRIETO GARCÍA, Manuel. Licenciado en Derecho por la Universidad de Córdoba. Está adscrito al Cuerpo Superior de Técnicos de la Administración de la Seguridad Social, siendo director provincial del INSS de Málaga. Ha publicado en la revista Cuadernos de Derecho Judicial, participando a su vez como ponente en numerosos congresos y seminarios orientados a las novedades reglamentarias en materia de prestaciones de la seguridad social.

RUIZ BRAVO DE MANSILLA, Gumersindo. Catedrático de Política Económica en la Universidad de Barcelona y decano en Alicante y Málaga. Becario de la Fundación March y Fulbright. Fue presidente ejecutivo de la Caja de Antequera, hasta su fusión en Unicaja; entre 1991 y 2007 consejero-delegado y director general de Unicorp, Corporación Financiera. Actualmente es asesor del presidente de Unicaja. Es presidente de la Comisión de Economía y Hacienda de la Cámara de Comercio y economista de honor del Colegio de Málaga. Ha publicado sobre temas diversos; sus últimos libros son: «Un mundo en crisis: auge y caída de la liquidez y el crédito» (2008); «La metamorfosis del sistema financiero» (2007); «China, un modelo de crecimiento con oferta ilimitada de mano de obra» (2006), y «La gestión del riesgo financiero» (2000). Entre los artículos más recientes destacan: «Riesgo e incertidumbre en la crisis», en el libro colectivo: «La crisis de 2008. De la economía a la política y más allá», y «Financial Crisis

and Risk Measurement: The Historical Perspective and a New Methodology», en el libro colectivo: «The First Great Recession of the 21st Century». Colabora semanalmente en el Grupo Joly y sus artículos se reproducen en el blog: «Gumersindo Ruiz Realidad Económica».

TURMO FERNÁNDEZ, Antonio. Diplomado en Ciencias Empresariales y licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. Desde 1996 dirige el Gabinete Técnico de CC.OO. de Málaga. Profesor asociado de la Universidad de Málaga desde 2005 en el Departamento de Economía Aplicada. Imparte clases en la Facultad de Turismo de la Universidad de Málaga.

VILLALBA CABELLO, Francisco. Doctor en Economía por la Universidad de Málaga. Diplomado en Alta Dirección de Empresas por el IESE. Diplomado en Dirección de Instituciones Generadoras de Riqueza Social por el Instituto Internacional San Telmo. Asesor y consultor de empresas. Director de Empresas Participadas de Unicaja. Consejero delegado de Analistas Económicos de Andalucía. Miembro de la Asociación de la Ciencia Regional, del Observatorio Económico de Andalucía y de la Comisión Técnica de la Escuela Andaluza de Economía. Ha dirigido diversas publicaciones y escrito artículos sobre la economía Andaluza.



“Sólo hay un bien, el conocimiento;  
sólo hay un mal, la ignorancia”.  
Sócrates

**Instituto Econospérides**  
para la Gestión del Conocimiento Económico

[instituto@econosperides.es](mailto:instituto@econosperides.es)  
[www.econosperides.es](http://www.econosperides.es)



**INSTITUTO ECONOSPÉRIDES**