

eXtoikos

Divulgación, Economía, Ensayo y Pensamiento

Nº 11 – 2013
ISSN: 2173-2035

Revista digital para la difusión del
conocimiento económico del Instituto
Econospérides



Los retos del mercado de trabajo

Mercado de trabajo español // deuda pública y crecimiento económico // credit crunch // gestión de servicios sanitarios // Ley de Okun // crisis y desigualdad // deudas del fútbol español // origen pensamiento económico // educación financiera en PISA // gestión del presupuesto familiar // costes laborales // perfil del desempleado // cuña fiscal del trabajo // impuestos y oferta de trabajo // evolución de la jornada laboral // regulación // suficiencia económica // salida de la crisis



eXtoikos
**Revista digital para la difusión del
conocimiento económico**

Consejo de Redacción

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

Secretaría administrativa

Estefanía González Muñoz

Diseño y maquetación

Marta Bravo Carmona
Juan Ceyles Domínguez
Rafael Muñoz Zayas

Edita y realiza

Instituto Econospérides para la Gestión del
Conocimiento Económico

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

© Instituto Econospérides para la Gestión del
Conocimiento
Económico.

ISSN: 2173-2035

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

eXtoikos

Revista digital para la difusión del conocimiento económico

Sumario

Presentación	Pág.	Gráfico seleccionado	Pág.	
Presentación del número 11 <i>José M. Domínguez Martínez</i>	1	Los costes laborales unitarios: España vs. Eurozona <i>José Antonio Díaz Campos</i>	89	
Tema de debate: Los retos del mercado de trabajo		Radiografía económica		
La difícil salida del laberinto del mercado de trabajo: elementos para la reflexión y el análisis <i>José M. Domínguez Martínez</i>	3	El perfil del desempleado en España: Análisis comparativo septiembre 2010 vs. junio 2013 <i>Adolfo Pedrosa Cruzado y Beatriz Fernández Vilchez</i>	93	
Artículos		Metodología económica aplicada		
El mercado laboral en España ante un espejo roto: posibles factores explicativos del desempleo <i>José M. Domínguez Martínez y Rafael López del Paso</i>	9	La cuña fiscal del trabajo: noción y cálculo <i>José M. Domínguez Martínez</i>	95	
La ley de Okun en la economía española <i>José Emilio Villena Peña</i>	19	Razonamiento económico		
El impacto sobre el empleo del «credit crunch» <i>Juan José Torres Gutiérrez</i>	29	¿Puede un impuesto sobre los rendimientos del trabajo aumentar el número de horas trabajadas? <i>José M. Domínguez Martínez</i>	97	
Deuda pública y crecimiento económico: una relación llena de dudas <i>José M. Domínguez Martínez</i>	43	Curiosidades económicas		
Ensayos y notas		¿Cómo ha evolucionado la jornada laboral en España desde una perspectiva histórica? <i>Rafael López del Paso</i>		99
Crisis y desigualdad en la Unión Europea <i>Agustín Molina Morales, Ignacio Amate Fortes y Almudena Guarnido Rueda</i>	51	La economía vista por sus protagonistas		
¿Es más eficiente la gestión privada de los servicios sanitarios que la gestión directa? <i>José Manuel López Saludas</i>	55	Los problemas y retos del mercado de trabajo vistos por los ciudadanos <i>María Azuaga Herrera</i>	101	
Las deudas del fútbol español <i>Juan Francisco García Aranda</i>	61	Regulación		
Pensamiento económico		Principales hitos normativos del segundo trimestre de 2013 <i>Mercedes Morera Villar</i>	111	
Origen y transmisión del pensamiento económico (y II): Al-Andalus como puente entre Grecia, la escolástica medieval y la Escuela de Salamanca <i>Miguel González Moreno</i>	65	Reseña de libros		
Enseñanza de la Economía		Robert Skidelsky y Edward Skidelsky: «¿Cuánto es suficiente? Qué se necesita para una “buena vida”» <i>José M. Domínguez Martínez</i>	119	
Educación financiera en la escuela: las competencias según el PISA <i>José M. Domínguez Martínez</i>	73	Paul Krugman: «¡Acabad ya con esta crisis!» <i>José M. Domínguez Martínez</i>	123	
La gestión del presupuesto familiar: nociones básicas <i>José M. Domínguez Martínez</i>	79	Selección de artículos publicados		
Coyuntura económica		Relación de artículos seleccionados, publicados en el segundo trimestre de 2013 <i>Instituto Econospérides</i>	127	
Indicadores económicos básicos <i>Instituto Econospérides</i>	87	Colaboradores en este número		149

Presentación del número 11

José M. Domínguez Martínez

El número 10 de *eXtoikos* vio hace unos meses la luz impregnado de una duda acerca de la continuidad de este modesto proyecto editorial. Verdaderamente, y en contra del propósito declarado, el hecho de haber coronado la simbólica minicumbre ligada a dicho número no nos proporcionó ningún remanso de quietud. Después de debatir el asunto en el seno de la asociación que lo respalda, se consideró oportuno mantener el proyecto aunque introduciendo algunas variaciones respecto al planteamiento inicial. Así, se estimó aconsejable prescindir de la periodicidad fija, de carácter trimestral, hasta ahora respetada.

Ya a partir del número 11, el proceso editorial comienza con la elaboración de un sumario tentativo de cada número, comprensivo de todas las secciones estándares. Dicho índice se difundirá en la página web de la Revista y asimismo, simplemente a título informativo, entre los miembros del Instituto Econospérides, colaboradores y destinatarios de las comunicaciones de las ediciones, con vistas a recabar posibles colaboraciones voluntarias. Se abrirá entonces un período de tres meses, a cuyo término, en el supuesto de haber completado el sumario –dentro de las pautas editoriales establecidas– con al menos una colaboración en cada apartado, se procedería a su edición. En el supuesto de no haber podido cubrir el sumario completo, se habilitaría un nuevo plazo en torno a un mes con vistas al logro de ese objetivo. De no ser factible, el Consejo de Redacción valoraría la oportunidad de publicar el número siempre que pudiese garantizarse una parte sustancial de los contenidos.

Las páginas que aquí se recogen son el resultado de la experiencia en la aplicación del nuevo esquema. El número 11 de *eXtoikos* ha podido completarse, si bien con un elevado componente de «producción propia» del entorno del Instituto Econospérides. Dar cuenta del contenido de los distintos apartados es el objeto de esta presentación.

Inducir una reflexión ante los enormes retos a los que se enfrenta la sociedad española en relación con el mercado de trabajo es la propuesta que se formula en la sección dedicada al tema de debate. En ella se

problemas que se presentan y la discusión de posibles medidas para hacerles frente. Ante un problema de tanta envergadura y que muestra tantas aristas en la práctica, resulta ineludible diseñar un amplio abanico de actuaciones. Un acercamiento a los hechos reales y una valoración de los factores que alimentan los desequilibrios se consideran imprescindibles.

Cuatro son, por otro lado, los trabajos incluidos en la sección de artículos. En el primero de ellos, el profesor Rafael López y yo mismo nos ocupamos de repasar, a partir de una variada gama de indicadores y datos, los factores potencialmente explicativos del desempleo en España. En línea con lo señalado, una aproximación objetiva a la realidad que permita formular un diagnóstico veraz de la situación es un ingrediente fundamental de cualquier estrategia de fomento del empleo.

Posteriormente, el profesor José E. Villena lleva a cabo un riguroso y clarificador análisis de la denominada ley de Okun en el contexto de la economía española. De la magnitud efectiva de la elasticidad del empleo respecto al PIB dentro del marco institucional vigente va a depender la mayor o menor capacidad de la economía española –si se confirma la incipiente recuperación– para aliviar el grave problema del desempleo y atenuar los enormes costes sociales que lleva aparejados.

El tercer artículo, cuyo autor es Juan J. Torres, se centra en el estudio del impacto de los mecanismos de transmisión de la política monetaria sobre el mercado de trabajo. En él se aporta una síntesis ilustrativa de las revisiones recientes de los modelos teóricos, lo que permite encontrar una explicación lógica a fenómenos observados en el curso de la crisis económica y financiera internacional en la que aún estamos inmersos.

Por último, quien suscribe estas líneas ofrece una visión panorámica acerca de la controvertida relación entre la deuda pública y el crecimiento económico, que viene ocupando un lugar central no ya sólo en la esfera académica sino que ha penetrado también con fuerza en el debate político y social.

La sección de ensayos y notas se abre con un trabajo de los profesores Agustín Molina, Ignacio Amate y Almudena Guarnido, quienes analizan cuál ha sido el impacto de la reciente crisis económica en la vertiente de la desigualdad. Los autores concluyen que la falta de equidad puede ser más una causa de la crisis que su consecuencia.

Por su parte, el profesor José Manuel López lleva a cabo una aproximación a una cuestión en torno a la que se da una considerable controversia en la actualidad, como es la eficiencia relativa de la gestión privada frente a la pública en la prestación de los servicios sanitarios. En el trabajo se aportan datos y se exponen argumentos relacionadas con dicha elección.

Finalmente, Juan Francisco García se adentra en el estudio de la situación de endeudamiento de los clubes de fútbol en España. La lectura de este trabajo permita calibrar la solidez de los cimientos financieros de los estadios del principal deporte nacional e invita a reflexiones que van más allá de los libros de contabilidad.

Ya en la sección dedicada al pensamiento económico, en una segunda entrega acerca del origen y la transmisión de dicho pensamiento, el profesor Miguel González ilustra el papel de Al-Andalus como puente entre el mundo griego, la escolástica medieval y la Escuela de Salamanca. De la mano experta de este catedrático de la Universidad de Granada, el lector tiene la oportunidad de conocer la claves para resolver el famoso «hiato schumpeteriano», identificando los eslabones perdidos en la cadena de la transmisión entre el pensamiento griego y la escolástica medieval.

Dentro del apartado reservado a la enseñanza de la Economía, en una primera colaboración se ponen de relieve las competencias en materia de educación financiera consideradas dentro de la iniciativa PISA de la OCDE. En la segunda, dentro del marco de la educación financiera, se exponen las cuestiones básicas concernientes a la gestión del presupuesto familiar.

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

Posteriormente, José Antonio Díaz analiza, dentro de la sección del gráfico seleccionado, la evolución de los costes laborales unitarios en España y en la Eurozona. En la de radiografía económica, Adolfo

Pedrosa y Beatriz Fernández inciden en el perfil del desempleado en España, efectuando un análisis comparativo entre las situaciones existentes en septiembre de 2010 y septiembre de 2013.

El concepto de cuña fiscal del trabajo es objeto de consideración dentro del apartado de metodología económica aplicada, en tanto que los efectos de un impuesto sobre los rendimientos del trabajo sobre el número de horas trabajadas se tratan en la de razonamiento económico.

Seguidamente Rafael López se encarga de ilustrar, dentro del epígrafe de curiosidades económicas, cómo ha evolucionado la jornada de trabajo efectiva desde de una perspectiva histórica, como fruto de las reflexiones surgidas al comentar las observaciones sobre las predicciones económicas de Keynes recogidas en la obra de R. y E. Skidelsky reseñada en este mismo número.

La periodista María Azuaga ha sido la encargada de realizar una serie de entrevistas a personas representativas de distintos sectores acerca de los problemas y retos del mercado de trabajo.

Mercedes Morera, como en anteriores ocasiones, realiza una síntesis de los hitos normativos que han visto la luz en el tercer trimestre de 2013.

Dos son, por otro lado, las reseñas de libros incluidas en el número: la primera, de la obra de Robert y Edward Skidelsky «¿Cuánto es suficiente? Qué se necesita para una 'buena vida'»; la segunda, del libro de Paul Krugman «¡Acabad ya con esta crisis!».

Una selección de artículos publicados en distintos medios entre abril y junio de 2013 pone fin a los contenidos del presente número.

No queremos finalizar estas líneas sin dejar constancia de nuestro agradecimiento a todas las personas que han colaborado para que este nuevo número de la revista *eXtoikos* haya podido ver la luz.

La difícil salida del laberinto del mercado de trabajo: elementos para la reflexión y el análisis

José M. Domínguez Martínez

Resumen: Este trabajo tiene como finalidad inventariar las distintas cuestiones que se suscitan en relación con el mercado de trabajo en España, como marco para el análisis de los problemas que presenta y la discusión de posibles medidas para hacerles frente. En el artículo se señalan los aspectos que se consideran más relevantes en cada caso y se realizan reflexiones en torno a ellos.

Palabras clave: Mercado de trabajo; desempleo; España; cuestiones básicas.

Códigos JEL: J20; J21; J64.

La noción de tasa de paro se ha visto adornada a lo largo del tiempo con un rosario de calificativos: coyuntural, estructural, friccional, natural, no aceleradora de la inflación. Hace algunos decenios, a tenor del ascenso de las cifras de paro a cotas muy elevadas, fueron acuñándose otros epítetos, el de insoportable entre ellos. El desempleo, si no se trata de un episodio meramente coyuntural en el que se mantengan las expectativas de encontrar pronto una oportunidad de empleo, es una situación insoportable para cualquier persona; si el problema extiende su radio de acción y afecta a amplios colectivos poblacionales, el carácter de insoportable adquiere rango social. Cuando, como ocurre en España y, muy en particular, en algunas de sus regiones, la tasa de paro supera las cotas del 25% o del 35%, se agotan todos los adjetivos, que, a fuer de repetidos, se convierten en vocablos huecos. Llega un momento en el que las palabras, a pesar de su fuerza expresiva, se muestran incapaces de reflejar la magnitud del drama cotidiano y existencial que afecta a miles y miles de personas.

La enfermedad del desempleo es heterogénea en sus manifestaciones, compleja en su origen y resistente a los tratamientos, cada vez más a medida que transcurre el tiempo. Haberla padecido no inmuniza, sino que genera una exposición al riesgo de volver a contraerla; deja cicatrices y genera secuelas que pueden durar toda la vida. Los textos constitucionales proclaman solemnemente que todos los ciudadanos tienen derecho a un empleo digno, pero, en la práctica, esto no deja de ser una declaración retórica, cuyo incumplimiento muestra la inconsistencia de un sistema económico y social incapaz de asegurar oportunidades efectivas y sólidas para todas las personas que quieran ejercer ese derecho. Mucho puede filosofarse sobre una cuestión

trascendental para la existencia de la inmensa mayoría de una población carente de rentas del capital. Mucho se ha teorizado sobre cuál es el mejor sistema para atender los requerimientos de nuestra vida en sociedad, para cubrir las necesidades materiales y preservar los derechos y libertades individuales. Sabemos cuál ha sido la respuesta de la historia y nos preguntamos qué derroteros seguirán los esquemas de las décadas venideras.



No es la intención de estas líneas adentrarnos en ese terreno prospectivo de tanto calado, sino circunscribirnos a la dura realidad que hoy observamos en el mercado de trabajo que nos rodea; no es nuestro propósito formular planteamientos generales que pudiesen posibilitar erradicar el paro como problema social, meta que hoy se antoja utópica, sino poner sobre el tapete un elenco de cuestiones que puedan servir para el análisis de los problemas del mercado de trabajo en España y la identificación de posibles líneas de actuación para tratar de afrontarlos. Más que proporcionar un aluvión de datos estadísticos, se pretende simplemente

aportar elementos para la reflexión y la discusión. Con ese objeto de perfilar un marco de referencia pueden apuntarse, de manera telegráfica, los siguientes aspectos:

1. Definición y medición. Los economistas, primero, y los organismos internacionales, después, se han centrado en la acotación del paro involuntario. Es parada involuntaria aquella persona en edad de trabajar que quiere desarrollar una actividad laboral pero no tiene la oportunidad de hacerlo. Una forma de aproximarnos a este colectivo es a través de la realización de encuestas periódicas entre la población. Con un criterio administrativo, las estadísticas del paro registrado atienden exclusivamente a quienes se han personado ante una oficina pública de empleo para formalizar su inscripción como demandante de empleo. Al tratarse de criterios diferentes, es inevitable que surjan diferencias entre el paro estimado y el paro registrado, pero carece de sentido que las diferencias sean excesivas sin que exista una razón clara que pueda explicarlo.

2. La gestión de la búsqueda de empleo. La condición de desempleado implica una disposición a la búsqueda de empleo. Salvo circunstancias extremas en las que la desconfianza total en la posibilidad de encontrar un puesto de trabajo pueda llevar a una inhibición de las personas activas, lo ideal sería que los servicios públicos de empleo pudiesen disponer de la información individualizada de cada persona activa a fin de poder diseñar programas específicos de inserción en el mercado laboral. La participación del sector privado en estas tareas es una posibilidad que merece la pena analizar, así como la aplicación de sistemas de incentivos a los encargados de procurar empleo. Por supuesto, la garantía de que no existan desincentivos ajenos al propio mercado laboral para la aceptación de ofertas es un requisito primordial a tener en cuenta.

3. La ocupación en una economía mixta. La utilización de la expresión «mercado de trabajo» cuando en realidad hay personas implicadas puede parecer que tiene connotaciones denigrantes para un ser humano. Sin embargo, debemos entenderla como un simple recurso «técnico» para hacer alusión a las relaciones contractuales para la utilización de los servicios laborales. No obstante lo anterior, no podemos olvidar que, en una economía mixta en la que comparten protagonismo la iniciativa privada y el sector público, la demanda de servicios laborales ha de provenir bien de las empresas privadas, bien

de las administraciones públicas, sin olvidar al sector privado no lucrativo. Así las cosas, la posibilidad de alcanzar una situación de pleno empleo descansa en la creación de puestos de trabajo suficientes por las empresas y/o las administraciones públicas. El dinamismo económico privado es así esencial, tanto para la provisión directa de puestos como para la generación de bases impositivas que permitan la aplicación de tributos para financiar las actividades del sector público.

4. El papel del emprendimiento. Si se admite que una parte mayoritaria de puestos de trabajo ha de tener su origen en el sector empresarial privado, la figura del empresario emerge como pieza fundamental con vistas al objetivo del pleno empleo. Los paradigmas del emprendimiento y del trabajo asalariado, lejos de ser incompatibles, están llamados a complementarse como necesidades recíprocas.

5. El papel del empleo público. En las sociedades avanzadas la intervención del sector público alcanza numerosos ámbitos y tiene una enorme incidencia en la vertiente del empleo. El empleo público directo llega en algunos países a representar más de una cuarta parte del empleo total. En España, el proceso de descentralización autonómica ha ido acompañado de un notorio incremento del empleo público, si bien el porcentaje sobre el total se sitúa en una posición intermedia entre los países desarrollados. La situación de las finanzas públicas a raíz de la crisis económica y las iniciativas de reforma de la administración pública afectan de lleno a las nóminas públicas.

6. Determinantes de la fuerza de trabajo potencial. La cantidad de trabajo potencial con la que puede contar una economía viene determinada por una serie de factores concatenados: tamaño poblacional-proporción de personas en edad de trabajar-personas activas-personas empleadas-número de horas de trabajo.

7. La importancia de la productividad. La capacidad de transformar la fuerza de trabajo efectivamente disponible en la producción de bienes y servicios va a depender crucialmente de cuál sea la productividad, es decir, la producción por hora de trabajo. Asimismo, la productividad permite modular el número de personas y el número de horas de trabajo necesarias para alcanzar un determinado nivel de producción.

8. La relación entre el PIB y el empleo. La relación entre el PIB y la ocupación ha quedado puesta de manifiesto, con tintes dramáticos, en todos los países de nuestro entorno cuando se ha desatado la reciente crisis económica y financiera internacional. El retroceso del PIB originó una evidente destrucción de empleo. En el caso español resulta especialmente preocupante que unas caídas similares o incluso menores de la actividad económica se hayan traducido en una mayor pérdida de empleo.



9. La conexión entre el sistema educativo y el mercado de trabajo. El sistema educativo tiene asignada la misión de lograr una formación integral de las personas como ciudadanos de una democracia avanzada. La faceta profesional no es la única motivación de la educación, pero sí una muy importante. ¿Existe una buena conexión entre el sistema educativo y el mundo empresarial? ¿Proporciona los conocimientos y competencias que hoy demanda una economía globalizada y sujeta a cambios continuos? ¿Es posible establecer conductos que faciliten la inserción de los jóvenes en las empresas? Son ciertamente muchas las cuestiones que se suscitan en relación con la educación, que constituye uno de los ejes básicos para articular cualquier política dirigida al pleno empleo. La formación, circunscrita tradicionalmente a la fase estricta de la formación reglada, se ha convertido en una necesidad a lo largo de toda la vida.

10. La regulación laboral. La regulación pública (y privada) juega un papel crucial para el funcionamiento de cualquier mercado; cuando hay implicadas personas su importancia es, obviamente, extraordinaria. La existencia de un marco regulatorio es imprescindible para garantizar el respeto de los derechos y libertades esenciales, si bien es necesario encontrar un punto de equilibrio de manera que las disposiciones reguladoras no

puedan convertirse en un arma de doble filo y acaben frenando las oportunidades de empleo o siendo ineficaces al no aplicarse en relaciones laborales que surgen fuera de la economía oficial. Hasta ahora, la alegada por los empresarios falta de flexibilidad ha provocado que los ajustes en fases de recesión se produjeran por la vía del empleo. Está por ver si, cuando llegue la ansiada recuperación económica, una mayor flexibilidad estimula la contratación y si, en un ulterior momento de ajuste, se llega a proteger más el empleo, mediante la adaptación de otras condiciones laborales.

11. La determinación de las condiciones laborales: negociación, sindicatos y organizaciones empresariales. Durante décadas ha prevalecido en España un modelo de negociación centralizado, con convenios sectoriales a escala nacional que fijaban unas condiciones mínimas que, en su caso, podían mejorarse en el ámbito de cada empresa. Este modelo tiene evidentes ventajas, pero también inconvenientes, al impedir adaptar (a la baja) las condiciones a las circunstancias específicas de cada organización.

12. La evolución de las cifras de desempleo. Las cotas alcanzadas por el desempleo en España constituyen un fenómeno casi insólito en el panorama económico de los países desarrollados. La crisis ha empujado la tasa de paro a proporciones inusitadas, pero ello no debe ocultar el carácter estructural del desempleo en España. El hecho de que la tasa de paro no bajara en España del 8% en los momentos de mayor ebullición económica, un nivel que en otros países desencadena crisis de gobierno, no puede pasar desapercibido e impele a buscar las causas de tan llamativa situación.

13. La radiografía del desempleo: incidencia por colectivos. Si el desempleo es un drama para cualquier persona, se torna en una verdadera condena para los integrantes de algunos colectivos especialmente desaventajados que se ven atrapados en su trampa. Los trabajadores mayores de 45 años, las personas sin cualificación profesional o los jóvenes que no han completado su formación son, entre otros, grupos particularmente vulnerables.

14. Las causas del desempleo: factores macroeconómicos y microeconómicos. El desempleo es un fenómeno complejo que se evidencia por la confluencia de una serie de factores, unos de alcance general y otros, particular. Entre los primeros es

ineludible hacer mención del contexto macroeconómico, en línea con lo señalado anteriormente acerca de la configuración del sistema económico; el marco regulatorio constituye igualmente un factor de primer orden; el perfil específico de los empleados es, por último, un determinante primordial de la «empleabilidad» en el mercado de trabajo.

15. La evolución de los costes laborales. En una economía abierta e integrada, la evolución de los costes laborales por unidad de producto es crucial para la posición competitiva internacional de las empresas. La variable es aún más importante cuando, como ocurre en una unión monetaria, los países miembros no disponen del instrumento del tipo de cambio para mejorar su competitividad.

16. El reparto del trabajo. Según algunas visiones, las oportunidades de empleo de una sociedad representan una cuantía fija que puede distribuirse sin restricciones. La historia económica nos enseña que ni la renta ni el empleo son magnitudes constantes dentro del sistema económico, sino que se ven condicionadas por el juego de diversas variables. La posible redistribución del empleo no puede desligarse de la evolución de los costes asociados.

17. Las consecuencias del desempleo. El desempleo conlleva múltiples consecuencias negativas que afectan al equilibrio personal, a la autoestima, a la libertad y a la autonomía de las personas, a la empleabilidad futura; también a la producción nacional, a las cuentas públicas y a la cohesión social.

18. La política económica ante el desempleo. La experiencia histórica revela que la promoción de un marco de estabilidad económica y de confianza es una vía adecuada para la generación de renta y de empleo. Las políticas de estabilización, desacreditadas durante algún tiempo, tienen sentido cuando el juego de las fuerzas del mercado resulta insuficiente. Evidentemente, en el marco de una unión monetaria, este papel compensador debe recaer fundamentalmente en la instancia supranacional. Las políticas macroeconómicas deben complementarse con otras microeconómicas, activas, dirigidas a propiciar las condiciones para la creación de empleo estable y para mejorar el perfil de los demandantes de empleo.

19. La protección social de los desempleados. La mejor protección del desempleo es la que aporta un sistema económico dinámico que posibilite nuevas oportunidades a quienes se ven forzados a cambiar de ocupación. Sin perjuicio de ello, un esquema de protección y de mantenimiento de rentas es una conquista de una sociedad avanzada a la que en modo alguno debe renunciarse. Por pura lógica, la percepción de las prestaciones no debería generar desincentivos para la aceptación de ofertas de empleo adecuadas y razonables, y deben enmarcarse en actuaciones de formación continua. La posible obligación de colaborar en funciones sociales, con arreglo a los perfiles profesionales, durante el período de prestación es un tema controvertido que al menos merece ser debatido.

20. La cuña fiscal del trabajo. Dada la importancia que tiene en la determinación del equilibrio en el mercado de trabajo, una aspiración del sistema fiscal debería ser atenuar la magnitud de la cuña fiscal, esto es, la diferencia entre el coste laboral total soportado por el empleador (coste salarial más cotizaciones sociales) y la retribución neta percibida por el empleado (salario menos el impuesto sobre la renta y las cotizaciones sociales). La conceptualización de las cotizaciones sociales a cargo del empleador como un salario diferido y las correspondientes al empleado como un aportación a un fondo de previsión serviría de ayuda significativa, lo que se antoja más difícil cuanto mayor sea la incertidumbre sobre el montante de las prestaciones a percibir en el momento de la jubilación.

21. El empleo y las pensiones públicas. En línea con lo señalado, el hecho de que el sistema público de pensiones descansa sobre el empleo eleva los costes de la contratación, al tiempo que su configuración como sistema de reparto hace perder la conciencia de la vinculación entre las aportaciones y las prestaciones.

22. El acceso a la jubilación. La reciente reforma del sistema de pensiones ha elevado la edad de jubilación, lo que puede quedar justificado, pero antes tenía que haberse atajado de forma efectiva que la edad de jubilación efectiva no estuviese tan alejada de la edad ordinaria.

23. La movilidad laboral: geográfica y funcional. Uno de los problemas del mercado de trabajo español ha sido tradicionalmente la escasa movilidad tanto funcional como, sobre todo, territorial. El

predominio del régimen de vivienda en propiedad y la inexistencia de un mercado de alquileres profundo son factores que han actuado como lastre. Por otro lado, la pertenencia a una unión económica y monetaria suscita el interrogante de si, efectivamente, debemos acostumbrarnos a ampliar los límites del «mercado natural» para la consideración de oportunidades de trabajo. La uniformidad monetaria contrasta con las enormes barreras que existen para que la integración del mercado laboral pudiera ser una realidad, no digamos la unión política.

24. La segmentación del mercado de trabajo. La segmentación del mercado de trabajo, con compartimentos estancos, es una característica estructural del mercado de trabajo español, producto de una regulación que en la práctica ha resultado verdaderamente nefasta para los colectivos menos protegidos.

25. La duración de los contratos de trabajo. Hace algunas décadas, había personas que permanecían en una misma empresa toda su vida laboral. Hoy día, ese modelo está en retroceso y las personas han de estar preparadas para cambiar de ocupación en varias ocasiones a lo largo de su vida. Desde un punto de vista empresarial aséptico, lo mejor es que el trabajo no se convierta en un factor «cuasifijo», sino variable en función de las necesidades de su demanda. No obstante, una elevada rotación es contraproducente para una empresa, ya que tiene que afrontar costes de selección, de contratación, de formación, de adaptación y, además, impide la identificación con la cultura empresarial. Desde el punto de vista de los trabajadores, lo deseable son los contratos fijos sujetos a costes indemnizatorios por rescisión, sin que estos lleguen a un nivel que frenen las contrataciones iniciales. La mejor fórmula para asegurar la continuidad en una empresa deriva de que la empresa, por la vía de la formación interna, haya realizado una inversión relevante que no le interese desaprovechar.

26. La formación interna. Por las razones apuntadas, la formación interna es un elemento muy importante en las decisiones empresariales. Un freno a la misma es que las empresas han de incurrir en costes elevados con el riesgo de que sus beneficios sean aprovechados por empresas de la competencia, que, al no haber invertido en formación, pueden estar en condiciones de ofrecer mejores condiciones retributivas a los empleados formados.

27. La sobrecualificación y la subocupación. Si el desempleo es un fenómeno dramático, no deja de serlo el empleo en puestos con requerimientos profesionales inferiores a la capacitación de las personas que los ocupan. La conexión permanente, en distintas etapas, entre el sistema educativo y el mundo empresarial es primordial para evitar episodios de frustración personal y de despilfarro de recursos públicos.

28. Los movimientos migratorios. Los flujos migratorios, que siempre han sido un mecanismo de ajuste, están llamados a tener más peso en un mundo globalizado y sujeto a frecuentes perturbaciones. Un reto para España es crear oportunidades de trabajo que permitan el retorno de quienes, en los últimos años, se han visto obligados a buscar nuevos horizontes allende nuestras fronteras. Una cosa es que la búsqueda de empleo en otros países se vea como algo natural, dentro de una unión económica y monetaria, y otra que la salida sea forzada por la inexistencia de oportunidades en el país de origen.

29. La economía sumergida. No tiene sentido, ni para las personas que sufren condiciones precarias ni para quienes cumplen escrupulosamente con un cúmulo de obligaciones administrativas y fiscales, consentir la existencia de una economía sumergida que supere los límites de lo razonable.

30. El gobierno corporativo de las empresas. La introducción de cambios en los esquemas de gobierno corporativo de las empresas, con la participación de la parte laboral en determinadas esferas de gestión o la corresponsabilización en la toma de ciertas decisiones estratégicas, puede favorecer la capacidad de las empresas para afrontar retos complejos. Asimismo, la utilización de fórmulas retributivas ligadas a la marcha económica de las empresas puede reportar sustanciales beneficios para las partes.

El mercado laboral en España ante un espejo roto: posibles factores explicativos del desempleo *

José M. Domínguez Martínez y Rafael López del Paso

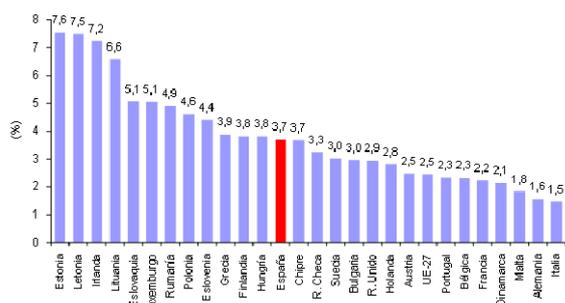
Resumen: En el presente artículo se analizan los factores explicativos del comportamiento diferencial marcadamente negativo en términos de tasa de paro que presenta España con respecto al resto de países de la OCDE.

Palabras clave: Mercado laboral español; tasa de paro.

Códigos JEL: J01; J21; J52; J61.

Después de una prolongada etapa en la que la locomotora económica española parecía imparable, registrando una tasa de crecimiento media anual del 3,7% durante los años comprendidos entre 1996 y 2007, 1,2 p.p. superior a la alcanzada por el conjunto de la Unión Europea (gráfico 1), la irrupción de la crisis internacional ha provocado que miles de familias se vean afectadas por el azote implacable del desempleo. Una vez más, España vuelve a ostentar el dudoso honor de encabezar la clasificación de los países europeos en ese apartado. Como puede observarse en el gráfico 2, con datos del ejercicio 2012 (media anual), España presenta los mayores niveles relativos (25,0%) dentro de la UE-27, cuya tasa media se sitúa en el 10,5%.

Gráfico 1: Crecimiento económico en los países de la UE-27. Tasa media anual (1996-2007)



Fuente: Eurostat.

Las anteriores cifras son elocuentes en sí mismas, pero no son capaces de reflejar las dramáticas situaciones vividas por una multitud de personas – 5.977.500, según los últimos datos disponibles según la EPA (segundo trimestre de 2013)– que se ven privadas de ejercer su derecho al trabajo y a procurarse un sustento digno¹. Aunque la fase de crisis económica ha sido bastante generalizada desde el año 2008 en los principales países de la OCDE (gráfico 3), con una repercusión directa en el ámbito laboral, que se ha deteriorado a marchas forzadas, el caso español presenta unas connotaciones negativas especiales². Así, es llamativo el hecho de que, a pesar de que la contracción real del PIB en España en 2012 no ha sido la mayor entre los países de la UE, la destrucción de empleo (850.400, en términos netos, en 2012) es a todas luces desproporcionada (gráfico 4).

España sigue siendo claramente diferente en lo concerniente al mercado de trabajo, donde radica una de sus grandes asignaturas pendientes³. El suspenso permanente en ella implica tener que afrontar una alta factura económica, por el despilfarro de recursos que representa para el país, equivalente al 25,8% de la

* Este artículo está basado en José M. Domínguez y Rafael López (2010): «El mercado de trabajo ante el espejo: posibles factores explicativos del desempleo», Documento de Trabajo, Analistas Económicos de Andalucía.

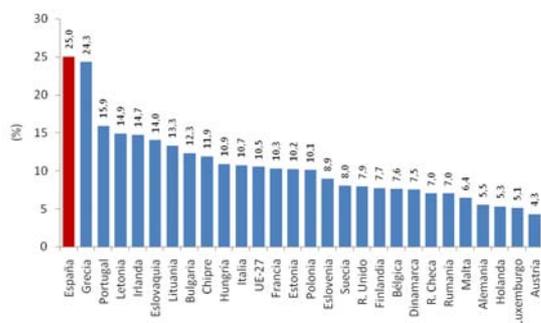
¹ En el segundo trimestre de 2013, el 17,9% de los hogares españoles contaban con al menos uno de sus miembros en situación de desempleo, situación extensiva a todos sus componentes para el 14,1% de las familias.

² La estimación de la Ley de Okun para el conjunto de países de la OCDE, tomando como referencia el periodo 1990-2012, sugiere que el PIB real debería crecer en términos anuales a una tasa del 1,7% para que la tasa de paro se mantuviese constante, y al 1,0% para que el número de ocupados no variase. En el caso concreto de España, los efectos se cuantifican en el 2,5% y en el 1,2%, respectivamente.

³ Vid. FMI (2013): «2013 Article IV Consultation with Spain- Concluding Statement of the Mission» y OCDE (2013): «Economic Outlook», nº 93.

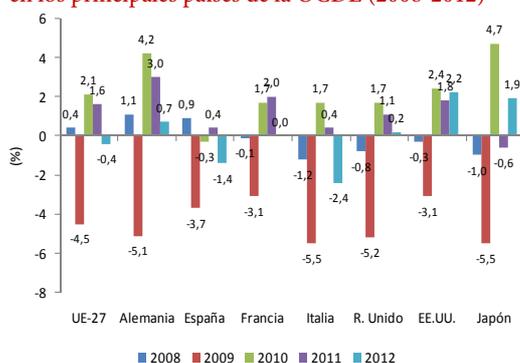
población activa de 2012, y, lo que es mucho peor, por los elevadísimos costes humanos que genera el desempleo⁴.

Gráfico 2: Tasa de desempleo en los países de la UE-27. Media anual 2012



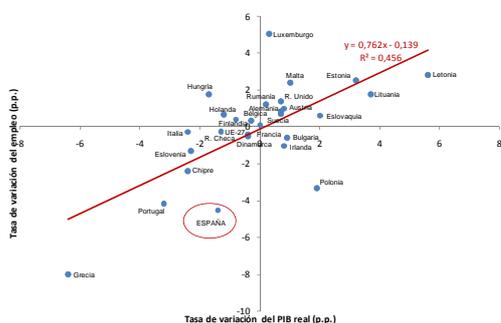
Fuente: Eurostat.

Gráfico 3: Crecimiento (o decrecimiento) económico en los principales países de la OCDE (2008-2012)



Fuente: Eurostat.

Gráfico 4: Relación entre el PIB y el empleo en los países de la UE-27. 2012



Fuente: Eurostat.

Hacer frente a ese mal endémico, que llega a asumirse como un rasgo estructural inevitable de nuestro sistema productivo, requeriría, en primer término, disponer de un diagnóstico objetivo de las causas explicativas de ese comportamiento diferenciador negativo, para así poder diseñar un plan de actuación coherente. Partiendo de reconocer la complejidad de la tarea, aquí simplemente se repasan –sin prejuzgar su alcance efectivo en la realidad– algunos posibles condicionantes de la magnitud de la tasa de desempleo⁵:

1. Importancia de la población ocupada respecto a la población total: Esta proporción puede descomponerse en tres partes: porcentaje de la población en edad de trabajar respecto a la población total, población activa respecto a la población en edad de trabajar, y población ocupada respecto a la población activa. La población ocupada en España representa un 37,7% de la población total, 5,9 puntos por debajo de la media de la UE (cuadro 1). Esa diferencia obedece a la menor tasa de ocupación de los activos, en torno a 15 puntos porcentuales por debajo de la del conjunto de la UE-27, ya que España tiene tanto una mayor proporción de población en edad de trabajar (67,4% frente al 66,6% de la UE-27) como una mayor tasa de actividad, del 74,6%, 1,4 puntos porcentuales superior a la de la UE-27.

En el gráfico 5 se muestra la contribución de cada uno de los componentes a la diferencia existente en la ratio “Población ocupada/Población total” para cada uno de los países con respecto a la media de la UE-27⁶.

⁵ El análisis llevado a cabo queda circunscrito a los factores explicativos de la tasa de desempleo existente, no constituyendo objeto de estudio la incidencia del comportamiento del mercado laboral sobre el patrón de crecimiento económico, el modelo productivo, la competitividad u otros factores explicativos de la evolución reciente de la economía española. Un resumen de las ideas principales de este trabajo fue publicado en el diario «La Opinión de Málaga» los días 13 y 20 de enero de 2010.

⁶ De acuerdo con los resultados obtenidos mediante el análisis de descomposición de varianza, las desviaciones en los valores de la ratio «Población ocupada/Población total» para cada uno de los países de la UE-27 con respecto a su valor medio vienen explicadas en un 42,5% por las diferencias en el grado de incorporación al mercado de las personas en edad de trabajar, mientras que el peso relativo de la población en edad de trabajar y el nivel de ocupación justifican el 32,9% y el 25,6% restantes, respectivamente.

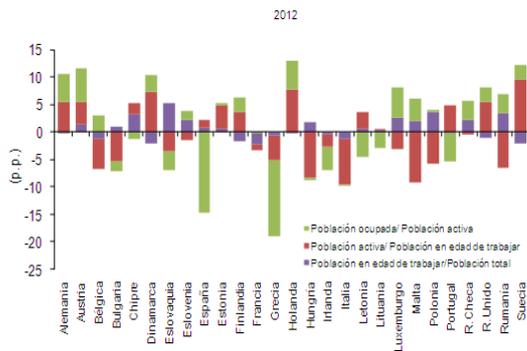
⁴ Vid. Feldstein, M. (1978): «The private and social cost of unemployment», The American Economic Review, vol. 68, nº 2, págs. 155-158.

Cuadro 1: Descomposición de la ratio «Población Ocupada/Población Total» 2012. Media anual

País	Población ocupada/Población total	Población en edad de trabajar/Población total	Población activa/Población en edad de trabajar	Población ocupada/Población activa
Alemania	49,5	66,5	78,7	94,5
Austria	50,2	68,0	77,2	95,7
Bélgica	40,9	65,5	67,6	92,5
Bulgaria	40,3	67,7	67,9	87,7
Chipre	46,3	69,8	75,3	88,2
Dinamarca	48,1	64,6	80,5	92,5
Eslovaquia	43,1	71,8	69,8	86,0
Eslovenia	44,9	68,8	71,6	91,1
España	37,7	67,4	74,6	75,0
Estonia	46,8	67,2	77,5	89,8
Finlandia	46,1	65,0	76,8	92,3
Francia	41,6	64,5	72,0	89,5
Grecia	34,3	65,9	68,8	75,8
Holanda	51,0	66,6	80,9	94,7
Hungría	39,6	68,5	64,8	89,1
Irlanda	40,0	66,3	70,8	85,3
Italia	37,8	65,4	64,7	89,3
Letonia	43,6	67,2	76,2	85,0
Lituania	42,7	67,0	73,5	86,7
Luxemburgo	46,1	69,3	70,0	95,0
Malta	41,0	68,6	63,9	93,6
Polonia	42,6	70,2	67,5	89,9
Portugal	43,7	66,4	78,1	84,3
R. Checa	46,5	68,8	72,7	93,0
R. Unido	47,5	65,6	78,6	92,1
Rumania	43,4	70,0	66,7	93,0
Suecia	49,2	64,6	82,8	92,0
UE-27	43,6	66,6	73,2	89,5

Fuente: Eurostat.

Gráfico 5: Contribución con respecto a la diferencia de la media de la UE-27 en la ratio «Población ocupada/Población total». 2012



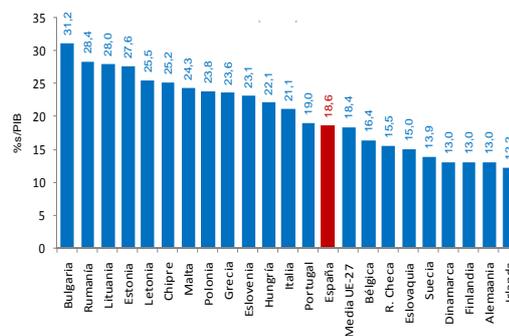
Fuente: Eurostat.

2. **Peso de la economía sumergida:** La existencia de una economía sumergida relativamente importante podría implicar que la verdadera tasa de paro fuese menos elevada que la estimada, si hay personas computadas como paradas que realizan actividades no declaradas. Asimismo, las oscilaciones de las actividades sumergidas en función de la coyuntura económica podrían explicar algunas variaciones significativas en la tasa de desempleo. Según estimaciones del profesor Schneider, la economía sumergida en España, cifrada en casi un 19,0% del PIB, presenta una importancia relativa similar a la media de los países de la UE-27 (gráfico 6)^{7, 8}.

⁷ Las estimaciones llevadas a cabo por la OCDE (OCDE, 2007: «Economic policy reform: going for growth»),

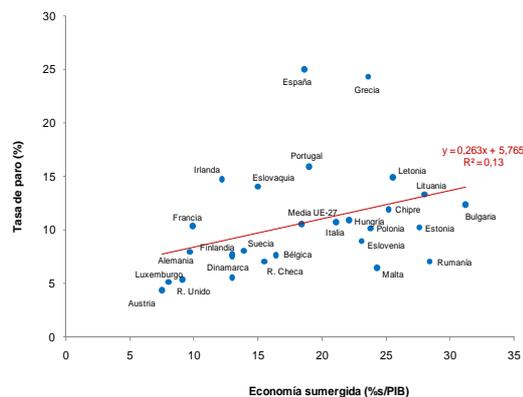
El análisis de regresión revela la existencia de una relación positiva, si bien no significativa, entre el peso de la economía sumergida y la tasa de desempleo (gráfico 7)⁹.

Gráfico 6: Peso de la economía sumergida en los países de la UE-27. 2012 (%s/PIB)



Fuente: Schneider (2013).

Gráfico 7: Relación entre el peso de la economía sumergida y la tasa de paro en los países de la UE-27. 2012



Fuente: Eurostat y Schneider (2013).

3. **Cuña fiscal del trabajo:** Este indicador mide la diferencia entre el coste laboral total soportado por los empleadores y el salario neto (de impuesto sobre la renta y cotizaciones sociales) percibido por los

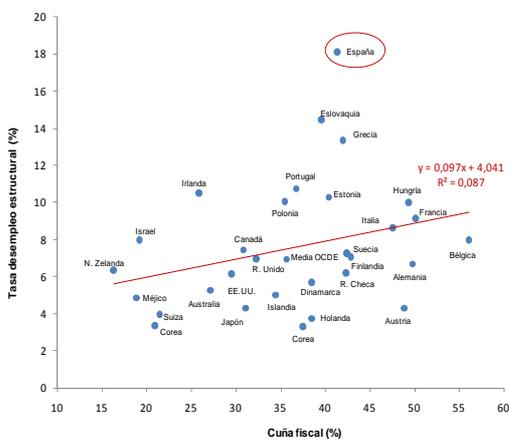
cuantifican el peso de la economía sumergida en España en un 12,3% (en términos de empleo).

⁸ Schneider, F. (2013): «Size and development of the shadow economy of 31 european countries from 2003 to 2013». Draft Paper.

⁹ La estimación de modelos de vectores autorregresivos con corrección de errores para el conjunto de países de la OCDE, durante el periodo 1970-2012, constata la existencia de una relación estructural positiva entre las dos variables, siendo la semielasticidad de la tasa de desempleo con respecto a la economía sumergida de 1,3.

empleados, normalmente expresada en porcentaje de dicho coste total. Cuanto mayor sea la divergencia entre el precio que paga el empresario por el trabajo y el que recibe efectivamente el trabajador, más difícil puede ser alcanzar el equilibrio¹⁰. El gráfico 8 deja constancia, no obstante, de la ausencia de correlación entre la cuña fiscal y la tasa de desempleo estructural en los países de la OCDE. Para un asalariado medio (gráfico 9), la cuña fiscal del trabajo se sitúa en España en el 41,4%¹¹. Dicho valor es superior a los de países como Australia, Canadá, Estados Unidos, Irlanda, Japón y Reino Unido, pero significativamente inferior a los de otros como Alemania, Bélgica, Austria, Francia y Holanda.

Gráfico 8: Relación entre cuña fiscal y tasa de desempleo estructural en los países de la OCDE. 2012



Fuente: OCDE.

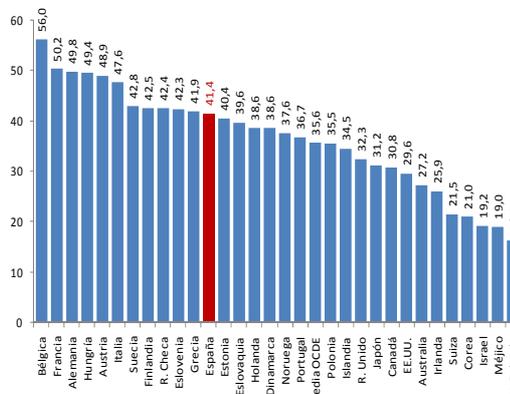
4. Magnitud y distribución empleador/empleado de las cotizaciones sociales: Aun cuando desde un punto de vista teórico es indiferente que las cotizaciones sociales recaigan formalmente sobre el empleado o sobre el empleador, cabría considerar que, a igualdad de contribuciones totales, un mayor sesgo hacia los empleadores podría estar asociado a una menor demanda de trabajo. Como puede observarse en el cuadro 2, de la cotización total, en España un 82% corresponde a la cuota empresarial y un 18% a la del

¹⁰ El análisis de causalidad acometido para el conjunto de países de la OCDE en el periodo 1990-2012 confirma la existencia de una relación positiva y estadísticamente significativa en la dirección cuña fiscal → tasa de desempleo.

¹¹ Los resultados obtenidos del análisis discriminante apuntan que sería necesario una reducción de la cuña fiscal de 17 p.p. para que España alcanzase los niveles de desempleo actualmente registrados por el conjunto de la UE-27.

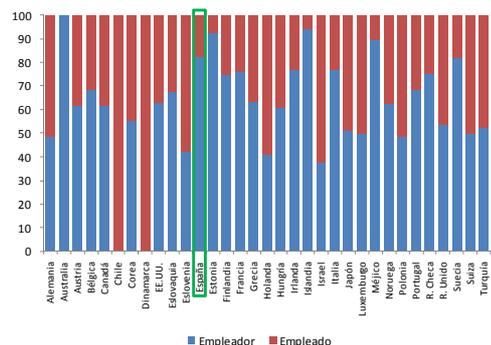
empleado. En la mayoría de los países, la distribución formal está más equilibrada (gráfico 10)¹².

Gráfico 9: Cuña fiscal en los países de la OCDE. 2012



Fuente: Taxing wages 2013.OCDE.

Gráfico 10: Distribución de las cotizaciones sociales los países de la OCDE. 2012 (%s/Total)



Fuente: Taxing wages 2013.OCDE.

¹² El análisis econométrico mediante datos de panel para el conjunto de países de la OCDE, durante el periodo 1990-2012, sugiere que, dada una tasa de crecimiento del PIB, un aumento porcentual unitario de las cotizaciones sociales da lugar a una reducción de la tasa de ocupación de 0,7 p.p. La magnitud de la caída se eleva a 0,9 p.p. si son soportadas íntegramente por el empleador.

Cuadro 2: Magnitud y distribución empleador/empleado de las Contribuciones a la Seguridad Social. 2012 (Porcentaje del coste laboral)

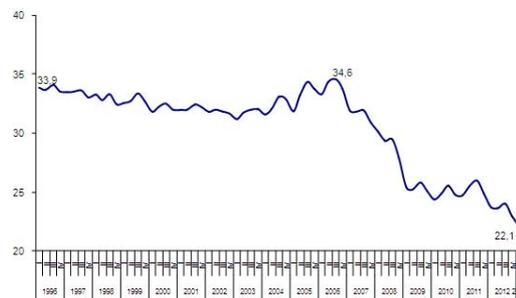
País	Cotizaciones Sociales		
	Total	Empleador	Empleado
Alemania	40,3	19,6	20,7
Australia	5,9	5,9	0,0
Austria	47,2	29,1	18,1
Bélgica	44,2	30,2	14,0
Canadá	19,2	11,9	7,3
Chile	7,0	0,0	7,0
Corea	18,3	10,2	8,1
Dinamarca	2,7	0,0	2,7
EE.UU.	15,4	9,7	5,7
Eslovaquia	41,3	27,9	13,4
Eslovenia	38,2	16,1	22,1
España	36,3	29,9	6,4
Estonia	37,2	34,4	2,8
Finlandia	30,4	22,8	7,6
Francia	57,7	44,0	13,7
Grecia	45,1	28,6	16,5
Holanda	26,2	10,8	15,4
Hungría	47,0	28,5	18,5
Irlanda	13,9	10,8	3,2
Islandia	8,3	7,8	0,5
Israel	12,2	4,6	7,6
Italia	41,6	32,1	9,5
Japón	28,2	14,5	13,7
Luxemburgo	24,6	12,3	12,3
Méjico	13,1	11,7	1,4
N. Zelanda	0,0	0,0	0,0
Noruega	20,9	13,1	7,8
Polonia	34,6	16,8	17,8
Portugal	34,8	23,8	11,0
R. Checa	45,0	34,0	11,0
R. Unido	20,4	10,9	9,5
Suecia	38,4	31,4	7,0
Suiza	12,5	6,3	6,3
Turquía	31,5	16,5	15,0
Media OCDE	27,6	17,8	9,8

Fuente: Taxing wages 2013.OCDE.

5. Opciones y condicionantes de la contratación temporal: La utilización de modalidades de contratación temporal sin costes fijos para el empleador aporta elementos de flexibilidad y posibilita ajustes en términos de empleo ante variaciones en la coyuntura económica, a costa del riesgo de precarización y de las negativas consecuencias asociadas. Desde mediados de los años noventa, la proporción de los contratados temporales dentro del conjunto de asalariados en España se había estabilizado en torno a un tercio (véase gráfico 11), si bien, a raíz de la reciente crisis, ha caído a una quinta parte, manteniéndose, no obstante, como la segunda más alta de todos los países de la Unión Europea (cuadro 3)¹³.

¹³ De acuerdo con los resultados obtenidos mediante el análisis de correlación -controlando por heterogeneidad inobservable entre países y por shocks agregados- durante el periodo 1995-2012, la tendencia mostrada por la tasa de desempleo depende positivamente de la tasa de temporalidad. Los resultados sugieren igualmente una correlación negativa entre la rotación existente en el mercado de trabajo y los diferentes índices de protección al empleo, incluyendo aquellos relacionados con la regulación de contratos temporales y permanentes.

Gráfico 11: Evolución de los salarios con contrato temporal en España (%/Total asalariados)



Fuente: INE. Encuesta de Población Activa.

Cuadro 3: Evolución de la tasa de temporalidad del mercado de trabajo de los países de la OCDE, 2000-2012. (Asalariados con contrato temporal sobre total asalariados (%))

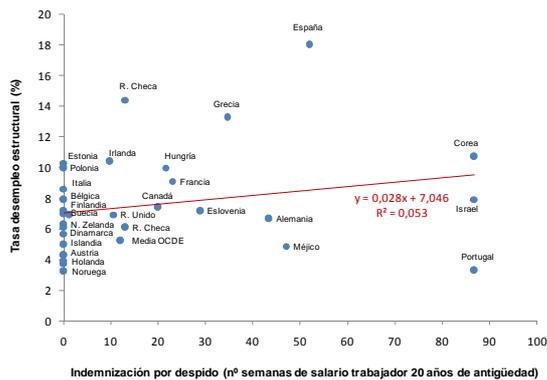
País	2000	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Diferencia 2012-2000
Alemania	12,7	14,6	14,7	14,5	14,7	14,7	13,8	1,1
Austria	8,0	8,9	9,0	9,1	9,3	9,6	9,3	1,3
Bélgica	9,1	8,6	8,3	8,2	8,1	9,0	8,1	-1,0
Bulgaria	--	5,2	5,0	4,7	4,5	4,1	4,5	--
Chipre	10,7	13,2	13,9	13,7	14,0	14,1	15,0	4,3
Dinamarca	9,7	9,1	8,5	8,7	8,4	8,8	8,5	-1,2
Eslovaquia	4,8	5,1	4,7	4,4	5,8	6,7	6,8	2,0
Eslovenia	13,7	18,5	17,4	16,4	17,3	18,2	17,1	3,4
España	32,2	31,7	29,3	25,4	24,9	25,3	23,6	-8,6
Estonia	3,0	2,1	2,4	2,5	3,7	4,5	3,7	0,7
Finlandia	16,3	15,9	15,0	14,6	15,5	15,6	15,6	-0,7
Francia	15,2	15,1	14,9	14,3	15,0	15,2	15,2	0,0
Grecia	13,5	10,9	11,5	12,1	12,4	11,6	10,0	-3,5
Holanda	13,7	18,1	18,2	18,2	18,5	18,4	19,5	5,8
Hungría	7,1	7,3	7,9	8,5	9,7	8,9	9,4	2,3
Irlanda	5,9	8,1	8,5	8,8	9,6	10,2	10,2	4,3
Italia	10,1	13,2	13,3	12,5	12,8	13,4	13,8	3,7
Letonia	6,7	4,2	3,3	4,3	6,8	6,6	4,7	-2,0
Lituania	4,4	3,5	2,4	2,2	2,4	2,8	2,6	-1,8
Luxemburgo	5,3	6,8	6,2	7,2	7,1	7,1	7,7	2,4
Malta	4,1	5,1	4,3	4,9	5,6	6,6	6,9	2,8
Polonia	5,8	28,2	27,0	26,5	27,3	26,9	26,9	21,1
Portugal	19,9	22,4	22,8	22,0	23,0	22,2	20,7	0,8
R. Checa	8,1	8,6	8,0	8,5	8,9	8,5	8,8	0,7
R. Unido	7,0	5,9	5,4	5,7	6,1	6,2	6,3	-0,7
Rumanía	2,8	1,6	1,3	1,0	1,1	1,5	1,7	-1,1
Suecia	15,8	17,5	16,1	15,3	16,4	17,0	16,4	0,6
UE-27	12,3	14,6	14,2	13,6	14,0	14,1	13,7	1,4

Fuente: Eurostat.

6. Costes del despido: Las indemnizaciones por despido introducen eventuales costes fijos que pueden desestimular en un momento dado la conversión de contratos temporales en indefinidos y, al propio tiempo, retardar posibles ajustes de plantilla. El gráfico 12 muestra la relación entre la indemnización por despido para un trabajador con 20 años de antigüedad y la tasa de desempleo estructural para los países de la OCDE. Aun cuando se aprecia una lógica correlación positiva, ésta dista de ser

perfecta¹⁴. Según datos del Banco Mundial, en 2012, la indemnización por rescisión de contrato asciende, en promedio, en los países de la OCDE, a 22,1 semanas de salario, frente a 52 en España, antes de la entrada en vigor de la reforma laboral (43,3 en Alemania) (gráfico 13).

Gráfico 12: Relación entre imdenización por despido y tasa de desempleo estructural en los países de la OCDE. 2012



Fuente: OCDE.

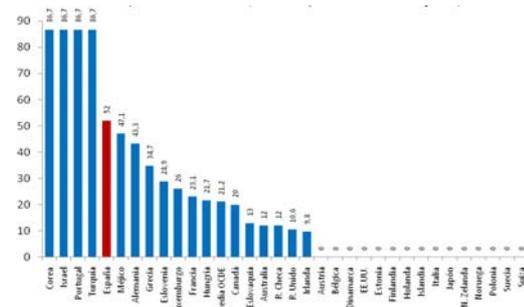
7. Esquemas de negociación colectiva: La existencia de esquemas centralizados de negociación colectiva puede impedir que las condiciones retributivas se adapten a la evolución de la productividad de cada empresa. Como puede observarse en el gráfico 14, para el conjunto de países de la OCDE, el grado de centralización en la negociación colectiva no parece haber influido significativamente en el crecimiento diferencial de los salarios con respecto a la productividad del factor trabajo durante el periodo 2000-2011¹⁵. En España, un 84,5% de los empleados

¹⁴ Las estimaciones econométricas llevadas a cabo mediante datos de panel dinámicos para el conjunto de países de la OCDE, en las que se analiza el comportamiento de la tasa de desempleo estructural, atendiendo al comportamiento del mercado de trabajo durante el periodo 1990-2012, apuntan a que un aumento de las indemnizaciones de 10 semanas se traduce en un aumento de 1,8 p.p. del nivel de desempleo estructural.

¹⁵ La estimación mediante datos de panel para el conjunto de países de la OCDE, durante el periodo 1990-2012, permite constatar la existencia de una relación positiva, si bien no estadísticamente significativa, entre crecimiento diferencial de los costes laborales unitarios con respecto a la productividad del factor trabajo y el grado de centralización de la negociación colectiva. El resultado se mantiene cuando se incluye un vector de variables independientes de control formado por la productividad aparente del factor trabajo, el nivel de cualificación y la tasa de desempleo. Los resultados sugieren asimismo una incidencia negativa, y

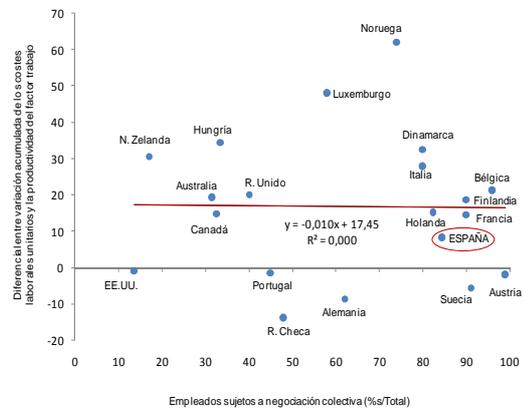
están sujetos a negociación colectiva, lo que representa una cifra intermedia entre Alemania (62%) y Francia (90%), y muy alejada de Estados Unidos (14%) y Reino Unido (33%) (cuadro 4). El grado de centralización de la negociación es igual al de Alemania y superior al de Francia.

Gráfico 13: Indemnización por despido en los países de la OCDE. 2012 (Nº de semanas de salario para un trabajador con 20 años de antigüedad)



Fuente: Banco Mundial.

Gráfico 14: Relación entre el grado de centralización de la negociación colectiva y crecimiento diferencial de los costes laborales con respecto a la productividad del factor trabajo en los países de la OCDE (2000-2012)



Fuente: OCDE.

8. Evolución de los costes laborales unitarios: Es interesante analizar no sólo cuánto aumentan las retribuciones salariales, sino también los costes laborales unitarios, que miden el coste laboral total por unidad de producción. La evolución de la productividad tiene, pues, mucha importancia en relación con este indicador. Como puede observarse en el gráfico 15, las variaciones experimentadas en la

estadísticamente significativa, entre el porcentaje de empleados que están sujetos a negociación colectiva y la tasa de desempleo.

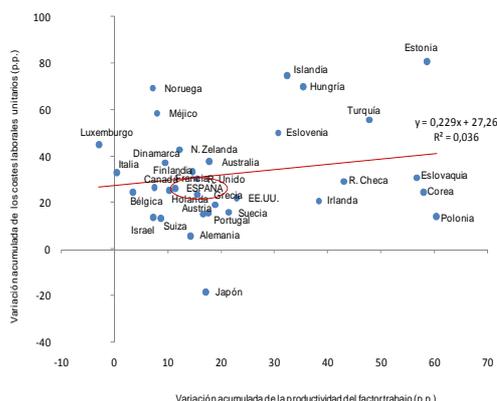
productividad del factor trabajo en los países de la OCDE durante el periodo 2000-2012 no han estado vinculadas a aumentos de los costes laborales unitarios¹⁶. En el periodo 2006-2009, los costes laborales unitarios aumentaron en España en promedio un 3,4%, considerablemente por encima de la media de la OCDE (2,2%). La tendencia se invierte en 2010, acumulándose una ganancia de competitividad vía costes laborales frente al conjunto de la OCDE de 9,1 p.p. durante el trienio 2010-2012 (cuadro 5).

Cuadro 4: Esquemas de negociación colectiva en los países de la OCDE, 2009

País	Empleados sujetos a negociación colectiva (%/Total)	Grado de centralización de la negociación (Índice. Máximo=10)
Alemania	62,0	4
Australia	40,0	2
Austria	99,0	4
Bélgica	96,0	4
Canadá	31,6	1
Dinamarca	80,0	3
EE.UU.	13,6	1
España	84,5	4
Finlandia	90,0	3
Francia	90,0	2
Holanda	82,3	4
Hungría	33,5	2
Italia	80,0	4
Luxemburgo	58,0	--
N. Zelanda	17,0	1
Noruega	74,0	4
Portugal	45,0	3
R. Checa	48,0	2
Reino Unido	32,7	1
Suecia	91,0	3

Fuente: OCDE. Employment Outlook.

Gráfico 15: Relación entre la variación de la productividad del factor trabajo y de los costes laborales unitarios en los países de la OCDE (2000-2012)



¹⁶ El análisis de causalidad realizado para el conjunto de países de la OCDE durante el periodo 1990-2012 no confirma la existencia de relaciones causales no lineales a largo plazo entre la evolución de los costes laborales unitarios y la productividad aparente del factor trabajo.

Fuente: OCDE.

Cuadro 5: Evolución de los costes laborales unitarios en los países de la OCDE (Tasa de variación con respecto al periodo anterior) (%)

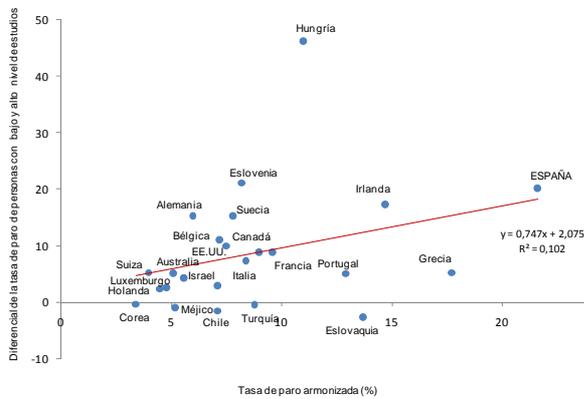
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Alemania	-2,5	-1,5	2,1	6,7	-1,9	1,3	2,7
Australia	4,6	4,5	2,0	0,5	4,8	2,5	--
Austria	0,7	0,6	3,1	5,3	-0,6	0,7	3,5
Bélgica	2,0	2,2	3,8	4,0	-0,2	2,3	--
Canadá	3,8	3,4	3,0	3,0	0,4	--	--
Corea	0,2	0,7	2,2	0,7	-1,4	2,8	1,8
Dinamarca	2,3	4,5	5,3	5,5	-1,0	0,1	1,6
EE.UU.	3,1	3,0	3,1	0,0	-0,2	2,1	--
Eslovaquia	0,5	0,8	3,7	5,9	-1,4	0,1	-1,0
España	3,1	3,9	5,5	1,1	-1,9	-2,0	-3,2
Finlandia	0,5	-0,2	6,7	9,7	-1,5	2,4	3,6
Francia	1,8	1,4	2,9	3,6	0,9	0,9	2,0
Grecia	-0,4	2,4	-0,5	10,7	0,7	-2,8	-6,3
Holanda	0,7	1,6	2,3	5,0	-0,9	1,1	1,7
Hungría	2,0	6,3	4,5	2,9	-1,5	1,5	6,9
Irlanda	4,2	0,6	2,3	0,8	2,2	2,0	--
Italia	1,6	1,8	3,9	4,4	-0,1	0,8	1,8
Japón	-2,3	-2,9	0,9	1,2	-4,6	0,6	--
Luxemburgo	0,9	1,5	10,0	7,5	1,5	3,7	--
N. Zelanda	5,4	4,9	6,5	1,5	--	--	--
Noruega	7,1	8,3	9,4	4,5	2,5	5,1	3,3
Polonia	-0,7	2,6	7,8	1,9	1,2	0,7	--
R. Checa	-0,4	2,2	2,7	2,6	-0,8	0,3	3,0
R. Unido	2,9	2,0	3,1	5,6	1,3	1,3	--
Suecia	-0,7	4,1	2,6	4,9	-2,6	-1,2	2,5
Turquía	4,9	--	--	--	--	--	--
OCDE	1,7	1,7	3,0	2,4	-0,8	1,4	2,0

Fuente: OCDE.

9. Relación entre el sistema educativo y el mercado de trabajo: Una cuestión de suma trascendencia es si el sistema educativo es capaz de aportar personas dotadas de un perfil profesional adecuado para su incorporación al mercado de trabajo. Como puede observarse en el gráfico 16, para los países de la OCDE no existe una relación positiva y estadísticamente significativa entre la tasa de paro y la diferencia entre la tasa de paro de personas con bajo y alto nivel de estudios¹⁷. La coexistencia de demandas y ofertas de empleo que no se concilien entre sí reflejaría un desajuste estructural entre los dos lados del mercado, como también el fenómeno del subempleo. En España, los jóvenes que finalizan sus estudios tardan 8,2 meses en insertarse en el mercado laboral, frente a 6,5, de promedio, en los países de la UE-27, donde sobresalen R. Unido (3,5) y Holanda (3,5) (gráfico 17).

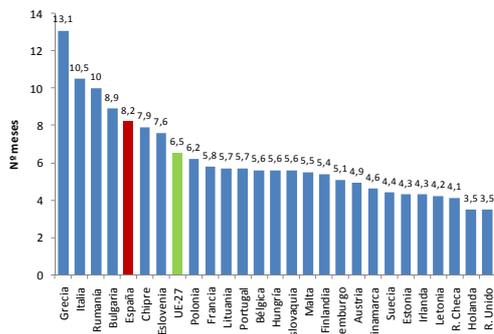
¹⁷ Para el conjunto de países de la UE-27, los resultados econométricos sugieren que, durante el periodo 1990-2011, la mejora del nivel formativo de la población se ha traducido en una reducción de la tasa de paro estructural de 0,9 p.p.

Gráfico 16: Relación entre tasa de paro y nivel de estudios de la población desempleada en los países de la OCDE 2011



Fuente: OCDE.

Gráfico 17: Transición de los jóvenes al mercado laboral en los países de la UE-27. 2011 (Número de meses que tardan los jóvenes de entre 15 y 29 años en incorporarse al mercado laboral una vez que finalizan sus estudios)



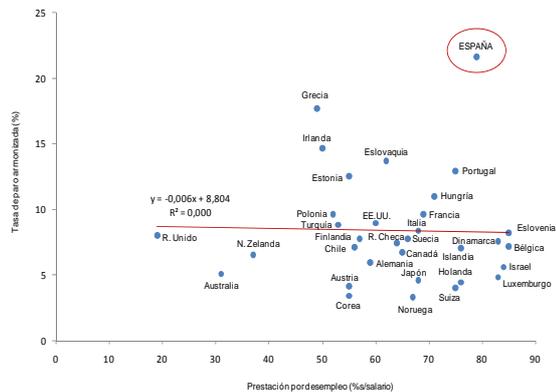
Fuente: OCDE.

10. Efecto de las prestaciones por desempleo: Según la teoría económica, la actuación de un sistema prestacional con una elevada tasa de reemplazamiento de los ingresos del trabajo, y desligado de políticas laborales activas, puede generar situaciones de paro inducido y/o de prolongación de los períodos de búsqueda de empleo. Para el conjunto de países de la OCDE, con datos referidos al ejercicio 2011, no se constata la existencia de correlación entre la tasa de desempleo y las prestaciones establecidas para su cobertura (gráfico 18)¹⁸. En España, la tasa de

¹⁸ Las estimaciones econométricas llevadas a cabo mediante datos de panel dinámicos para el conjunto de países de la OCDE, en las que se analiza el comportamiento de la tasa de desempleo atendiendo a la estructura y a la organización del mercado de trabajo durante el periodo 1990-2011, apuntan a

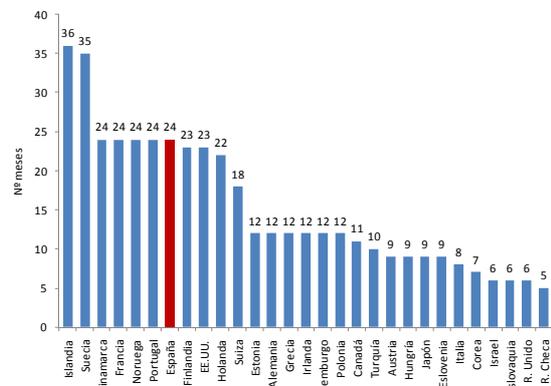
reposición salarial se sitúa inicialmente en el 79% (65% de media en la OCDE); la duración máxima es de 24 meses, similar a la de Francia, superior a las de Alemania (12) e Italia (8), e inferior a la de Suecia (35) (gráfico 19).

Gráfico 18: Relación entre tasa de paro y prestaciones por desempleo en los países de la OCDE. 2011



Fuente: OCDE.

Gráfico 19: Prestaciones por desempleo en los países de la OCDE. 2011. Nº máximo de mensualidades



Fuente: OCDE.

11. Grado de movilidad de los trabajadores: Unos bajos niveles de movilidad geográfica o funcional actúan como una rémora para el logro del equilibrio en el mercado de trabajo. En España –donde la inexistencia de un amplio mercado de alquiler de la vivienda actúa como un lastre– la tasa de movilidad laboral interprovincial se cifra en el 11,9% y la interregional, en el 9,8% (cuadro 6). No obstante, es uno de los países con mayor proporción de ocupados extranjeros, que han aportado flexibilidad, dentro del

que las prestaciones por desempleo han tenido un efecto expansivo sobre la tasa de paro de 2,1 p.p.

empleo total (14,5%), casi duplicando la tasa de la Unión Europea (8%) (cuadro 7).

Cuadro 6: Movilidad laboral interprovincial e interautonómica en España. 2012 (%)

Provincia/CC.AA.	Tasas		Movilidad
	Entrada	Salida	
Almería	13,1	12,3	11,3
Cádiz	6,5	13,4	9,2
Córdoba	10,2	13,4	10,6
Granada	10,6	12,5	10,4
Huelva	12,8	11,6	10,9
Jaén	10,1	12,4	10,1
Málaga	10,5	8,8	8,8
Sevilla	10,4	11,7	10,0
Andalucía	10,3	11,9	10,0
Huesca	26,1	20,9	19,1
Teruel	17,0	18,1	14,9
Zaragoza	10,5	11,7	10,0
Aragón	13,6	13,6	12,0
Asturias	5,8	9,4	7,1
Baleares	10,3	7,6	8,2
Las Palmas	5,0	5,1	4,8
S.C. Tenerife	4,9	5,4	4,9
Canarias	4,9	5,3	4,9
Cantabria	6,8	14,0	9,5
Albacete	22,4	21,3	17,9
Ciudad Real	16,4	17,9	14,6
Cuenca	33,1	26,7	23,1
Guadalajara	26,0	32,2	22,6
Toledo	20,6	32,2	21,1
Castilla-La Mancha	21,8	25,7	19,2
Ávila	16,5	24,4	17,1
Burgos	13,0	15,5	12,5
León	10,6	15,4	11,5
Palencia	16,3	16,7	14,2
Salamanca	11,1	14,8	11,5
Segovia	18,4	18,2	15,5
Soria	19,4	83,8	42,2
Valladolid	13,2	14,9	12,3
Zamora	14,9	21,6	15,6
Castilla y León	13,6	26,7	17,1
Barcelona	9,7	6,8	7,6
Girona	14,9	17,3	13,9
Lleida	22,7	24,3	19,0
Tarragona	14,7	18,5	14,3
Cataluña	11,4	10,0	9,7
Alicante	12,0	14,8	11,8
Castellón	20,9	18,2	16,4
Valencia	10,0	11,4	9,7
Comunidad Valenciana	12,0	13,3	11,2
Badajoz	5,9	8,6	6,8
Cáceres	11,0	14,9	11,5
Extremadura	7,3	10,4	8,1
A Coruña	11,2	12,0	10,4
Lugo	14,7	16,1	13,4
Ourense	13,3	16,4	12,9
Pontevedra	8,1	11,9	9,1
Galicia	10,5	12,7	10,4
La Rioja	21,7	26,1	19,3
Madrid	15,9	8,4	11,0
Murcia	11,7	12,7	10,9
Navarra	12,9	12,3	11,2
Álava	27,4	17,7	18,6
Guipúzcoa	10,9	11,1	9,9
Vizcaya	11,3	11,3	10,1
País Vasco	14,0	12,2	11,6
Ceuta	16,7	7,1	10,8
Melilla	10,1	7,1	7,9
TOTAL NACIONAL			11,9*/9,8**

*Interprovincial; **Interautonómico.

Fuente: Servicio Público de Empleo Estatal.

Cuadro 7: Movilidad laboral en los países de la OCDE (% ocupados extranjeros s/empleo total)

País	1997	2003	2008
Alemania	8,0	8,3	8,5
Austria	9,5	9,8	10,4
Bélgica	6,9	6,8	8,0
Bulgaria	--	0,3	0,2
Chipre	--	11,1	16,9
Dinamarca	2,2	2,9	4,7
Eslovaquia	--	0,2	0,2
Eslovenia	--	0,3	1,3
España	1,3	7,3	14,5
Estonia	--	18,5	17,2
Finlandia	0,8	1,4	1,8
Francia	5,4	4,5	5,2
Grecia	2,1	5,7	8,1
Holanda	--	3,4	3,6
Hungría	--	0,5	0,8
Irlanda	--	6,2	15,8
Islandia	1,4	3,0	4,2
Italia	--	--	7,5
Letonia	--	--	1,5
Lituania	--	0,8	0,6
Luxemburgo	40,2	44,4	47,2
Malta	--	--	2,8
Noruega	2,6	3,4	4,8
Polonia	--	--	0,2
Portugal	--	2,4	4,3
R. Checa	0,4	1,6	1,2
R. Unido	3,6	4,9	7,9
Rumanía	--	--	0,1
Suecia	3,7	4,2	4,3
Suiza	20,2	20,5	21,9
UE	4,1	5,2	8,0

Fuente: OCDE. Employment Outlook.

12. Papel de los trabajadores secundarios: Tradicionalmente, los trabajadores secundarios (personas que no están permanentemente incorporadas al mercado laboral) han actuado como un estabilizador automático, aportando mano de obra en coyunturas expansivas y replegándose en fases recesivas («efecto desánimo»). Ahora bien, en crisis agudas, contrariamente a dicha tendencia, puede darse una entrada de nuevos demandantes de empleo con objeto de actuar como compensadores de las menores rentas familiares a raíz del desempleo masivo («efecto del trabajador adicional»). Como puede observarse en el gráfico 20, el aumento de la tasa de paro registrado desde 2009 ha venido acompañado de una reducción de la tasa de actividad, como consecuencia del aumento de los flujos de salida de la actividad, que parece encontrar su origen esencialmente en personas en situación de desempleo que dejan de buscar activamente empleo dadas las malas condiciones del mercado laboral.

Gráfico 20: Evolución de las tasas de actividad y de desempleo en España



13. **Responsabilidad social empresarial:** La primera responsabilidad social de una empresa es lograr ser competitiva y garantizar una actividad productiva creadora de empleo, de manera estable y sostenible a lo largo del tiempo. La estructuración de proyectos empresariales sólidos, basados en una adecuada organización, así como en una gestión eficaz y eficiente, y orientados a la calidad y la innovación, adquiere una importancia crucial con vistas a ese objetivo. La apuesta por la formación interna, incluida la del propio empresario, aparece como otro ingrediente esencial. Finalmente, la obtención de beneficios razonables, que reviertan parcialmente en la capitalización de la empresa, es otro aspecto que no puede soslayarse.

Es evidente que en la relación planteada «no están todos los que son», pero sí algunos factores potencialmente relevantes en la explicación del elevado nivel del desempleo en España. De ningún modo se ha pretendido prejuzgar el papel real de cada uno de ellos, máxime cuando hay tantos aspectos no unidireccionales implicados, que, además, aparentemente, no influyen de igual manera en todos los países. Una reflexión sobre tales factores y su incidencia efectiva, a partir de datos contrastados, parece un paso ineludible para tratar de afrontar seriamente un problema social y económico tan importante.

Hace años, el profesor Enrique Fuentes Quintana popularizó la expresión de la «ciudadela del empleo» para significar el contraste existente entre la situación de las personas que tienen un empleo estable y la de quienes padecen dificultades para una inserción digna en el mercado laboral. Su mensaje iba encaminado a crear las condiciones para que muchas más personas tuviesen acceso a esa ciudadela, que debería ampliarse hacia una gran urbe del pleno empleo. Un objetivo tan ambicioso no se consigue, por supuesto, en un día ni en dos, pero es seguro que no podrá hacerse nunca realidad si ni siquiera somos capaces de concebirla como proyecto, y si no se empiezan a adoptar medidas adecuadas, aunque sean graduales¹⁹.

¹⁹ Entre las múltiples propuestas de reforma del mercado laboral español que han surgido a raíz del deterioro experimentado durante los dos últimos años goza de especial predicamento la conocida como Manifiesto de los 100, que aboga por cuatro líneas de actuación: 1) supresión de la dualidad entre trabajadores fijos y temporales, con la creación de un contrato único para las nuevas contrataciones, con una indemnización creciente con la antigüedad en el puesto de trabajo; 2) modernizar la negociación colectiva; y 3) promoción de políticas activas de empleo eficaces. En el Manifiesto se señala que la aplicación de la propuesta daría lugar a una reducción del número de años necesarios, de 10 a 6,5, para la reducción de la tasa de paro al 10%, en niveles similares a la media de la UE-27.

La ley de Okun en la economía española*

José Emilio Villena Peña

Resumen: En el presente artículo se relacionan algunas ideas relacionadas con las peculiaridades del mercado laboral español y los resultados obtenidos en la aplicación de la ley de Okun.

Palabras clave: Mercado laboral español; ley de Okun.

Códigos JEL: J01; J21; J52; J61.

« A pesar de 20 años más de experiencia sigo predispuesto a la misma opinión, habiendo aprendido cuán traicioneras son las “leyes” económicas: la Ley de Bowley de una participación relativa constante de los salarios... la Ley de Pareto de la desigualdad invariable entre los ingresos... la Ley de Marx de la tasa decreciente de los salarios reales y/o la tasa decreciente de ganancias; la ley de cualquier autor de una relación capital-producto constante. Si estas fueran leyes, la Madre Naturaleza actuaría de forma criminal. La experiencia me ha enseñado a no sospechar necesariamente de las coincidencias; en muchos casos, incluso si no explican los hechos, sí los describen, hasta que dejan de hacerlo»

Paul SAMUELSON (1967, págs. 345-346)

1. La denominada Ley de Okun¹ se debe a un trabajo empírico del economista estadounidense Arthur Okun (1928-1980), quien en 1962² demostraba la existencia de una correlación inversa entre la tasa de crecimiento de la economía y la tasa de desempleo.

Okun realizó 3 aproximaciones distintas³. En primer lugar, estimó una relación entre las variaciones en la tasa de desempleo y las variaciones en la tasa de la producción del sector privado no

agrícola, obteniendo como resultado que por cada obtendrían 3,2 puntos adicionales de crecimiento en el número de horas trabajadas, lo cual se podría extender a la tasa de crecimiento del PIB. En segundo lugar, relacionó la tasa de desempleo con la brecha entre la tasa de crecimiento potencial y la real, lo cual implicaba la necesidad de estimar la tasa natural de desempleo y la tasa de crecimiento potencial (natural) de la economía, obteniendo como resultado que una pérdida de un punto en la tasa de desempleo estaba asociada con una pérdida de producción efectiva con respecto a la producción potencial de 2,8 puntos⁴. En este segundo caso, se introduce un elemento de subjetividad, pues no utilizamos –como en el caso anterior– variables estadísticas, sino que precisamos realizar estimaciones que pueden diferir según los métodos utilizados⁵. En tercer lugar, midió la relación entre la tasa de ocupación efectiva y la de pleno empleo, y vio que era una función de la relación entre la producción efectiva y la potencial, mediante un coeficiente que mide la elasticidad entre la tasa de ocupación y la de producción: los valores observados para el periodo estudiado oscilaban entre 0,35 y 0,40, lo cual sugería que por cada punto de reducción del desempleo, la producción aumentaría cerca de 3 puntos y la producción potencial estimada creció en torno a una media del 3,9%⁶.

* El autor quiere agradecer a José Benítez y Pedro Raya sus amables comentarios a una primera versión de este texto.

¹ Quizás sea más correcto hablar de relación empírica, pues –como veremos a continuación– se ha formulado de múltiples formas y su nivel de cumplimiento es muy relativo, como sucede con todas las denominadas leyes de las Ciencias Sociales.

² Véase Arthur Okun (1962), págs. 98-104.

³ Para ello utilizó datos trimestrales del periodo 2º trimestre 1947- 4º trimestre de 1960 de la economía norteamericana.

⁴ La tasa natural de desempleo asociada a una brecha de la producción igual a cero, sería del 3,72 por ciento, bastante cercana a la supuesta del 4 por ciento.

⁵ Así, por ejemplo, Okun partió del supuesto de que la tasa de paro natural estaba situada en el 4 por ciento y –en ese caso– la tasa de crecimiento del PIB real coincidía con su tasa potencial, y que esta variaba –además– a una tasa constante.

⁶ Aunque con dos subperiodos diferenciados: el primero (1947-1953), con una tasa media del 4,5% y otro posterior a la Guerra de Corea (1954-1960), en torno a 3,5 puntos.

El propio Arthur Okun señaló que las tres vías de estimación conducían a resultados muy similares, que mostraban una relación de 3 puntos a 1 entre la tasa de crecimiento de la producción y la tasa de desempleo y que sintetizó en la siguiente ecuación:

$$P = A [1 + 0,032 (U - 4)] \quad [1]$$

donde P es la tasa de crecimiento de la producción potencial, A la tasa de crecimiento de la producción actual y U la tasa de desempleo⁷.

La denominada Ley de Okun despertó –desde un principio– un gran interés entre los macroeconomistas porque, junto a la Curva de Phillips, ofrecía un instrumental técnico útil como guía de la política económica de estabilización. Hoy es recogida en la mayor parte de los manuales de Macroeconomía de forma similar a como aparece en el texto de Olivier Blanchard (2006, pág. 204):

$$u_t - u_{t-1} = -\beta(g_{yt} - \hat{g}_y) \quad [2]$$

siendo u la tasa de desempleo en los periodos t y $t-1$, β es el coeficiente de elasticidad, que mide la variación que produce un crecimiento de la producción en la tasa de desempleo, g_{yt} es la tasa de crecimiento de la producción entre el periodo $t-1$ y t , y \hat{g}_y es la tasa de crecimiento potencial de la producción.

Una estimación más reciente de la economía estadounidense (Blanchard, 2006, pág. 202) muestra una relación del siguiente tipo:

$$u_t - u_{t-1} = -0,4(g_{yt} - 3)$$

lo cual significa que el coeficiente beta se sitúa en 0,4 y que la tasa de crecimiento efectiva de la economía norteamericana debería ser –al menos– del 3% para que no se incrementara el desempleo. Esto es debido a dos factores que hay que tener en cuenta en las economías de mercado de nuestro entorno: el *crecimiento de la población* y la *mejora tecnológica* que produce aumentos en la productividad del trabajo. Habría que compensar los cambios en estas dos variables para que no se vean afectados los niveles de empleo y desempleo⁸.

⁷ De forma que cuando la tasa de desempleo se sitúa en el 4%, la producción efectiva coincidiría con la producción potencial.

⁸ Así, si el crecimiento de la población fuera del 1,7% anual y el de la productividad laboral del 1,3%, precisaríamos de ese 3% señalado por Blanchard.

A partir del trabajo seminal de Okun, las estimaciones realizadas en la economía estadounidense y en las de otros países han sido numerosas y diversas, con resultados distintos, en función de las fuentes estadísticas consultadas y los métodos de estimación utilizados⁹. También, las aportaciones realizadas en las dos últimas décadas ponen de manifiesto que las «especificaciones de la ley se han ido flexibilizando para incorporar otras variables, modular la intensidad de la respuesta al horizonte temporal, incorporar asimetrías, etc. Asimismo, se han incorporado nuevos contrastes y técnicas econométricas en aras de estimar con más fiabilidad los parámetros de interés».¹⁰

2. La llamada Ley de Okun es una *evidencia empírica*, que responde a una *relación lógica* entre el crecimiento de la economía y la creación de empleo: cuando la economía crece lo suficiente se crea empleo neto y, por tanto, se reduce la tasa de desempleo generada en el periodo anterior, y cuando la economía entra en recesión, y no crece lo suficiente, aumenta la tasa de desempleo.

El resultado no puede ser totalmente objetivo, como se le exigiría a algo que lleva la denominación de «ley», porque existe la necesidad de estimar la tasa de crecimiento potencial de la economía y la correspondiente tasa natural de desempleo, lo cual puede diferir como consecuencia de los métodos utilizados. Además, de algunos otros factores que brevemente intentaré sintetizar.

Lo primero que se observa estudiando las muchas estimaciones realizadas en diversos países es que los coeficientes beta han ido cambiando con el transcurso del tiempo, como puede verse en el gráfico 1.

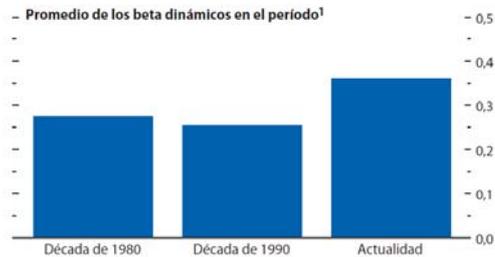
Según el FMI (2010, pág.75), la sensibilidad del desempleo respecto del producto se ha incrementado en muchos países en los últimos 20 años, como consecuencia de la puesta en práctica de reformas laborales, que conllevan leyes de protección laboral menos estrictas y el uso –cada vez– más frecuente de los contratos temporales. Además mantiene un carácter asimétrico, siendo el coeficiente de Okun

⁹ Véase Usabiaga y Oto (2010, pág. 1). Los autores señalan que el problema radica en la falta de precisión sobre los elementos objetos de discusión. En ocasiones, se considera la relación del crecimiento con el empleo y en otras con el desempleo, con el número de parados o el de ocupados, con la tasa de empleo o con la de desempleo, con datos de desempleo de la Encuesta de Población Activa o de los parados registrados, etc.

¹⁰ Belmonte y Polo (2004, págs. 3-4).

mayor en las recesiones que en las fases expansivas, como se observa en el gráfico 2.

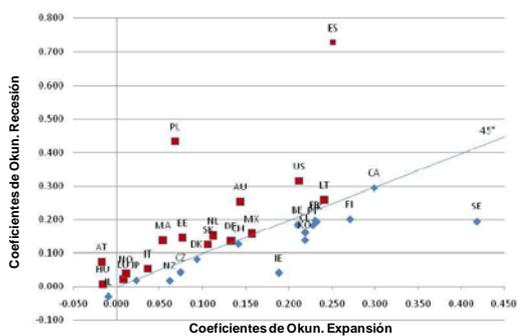
Gráfico 1: Promedio de los beta dinámicos en el periodo*



*Promedio tomado de los betas dinámicos correspondientes a cada recesión en cada economía cada década.

Fuente: FMI (2010, pág. 89).

Gráfico 2: Coeficientes de Okun en fases de expansión y recesión para países de la OCDE. Medias trimestrales 1990-2010.**



** Las fases de expansión y recesión son definidas como las fases entre picos de máximos y mínimos con respecto al nivel del PIB.

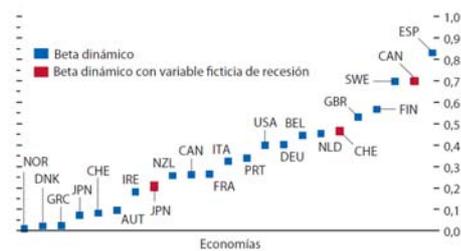
Fuente: FMI (2010).

Otro factor a considerar es la gran diferencia existente entre países; en especial, durante las recesiones.

En el gráfico 3 puede comprobarse la gran diferencia que existe entre los países analizados, especialmente, entre Noruega o Dinamarca y España. Estas variaciones de los resultados tienen implicaciones importantes para la dinámica del desempleo durante las distintas fases del ciclo económico. Por ejemplo, una beta grande –caso de España– conduce a un mayor aumento del desempleo durante una recesión, dada una caída determinada de la producción¹¹.

¹¹ Véase FMI (2010, pág. 80).

Gráfico 3: Beta dinámico durante los 20 años previos a la Gran Recesión



Fuentes: Cálculos del personal técnico del FMI.
¹¹Promedios tomados de los beta dinámicos correspondientes a cada recesión en cada economía cada década.
¹²AUT: Austria; BEL: Bélgica; CAN: Canadá; CHE: Suiza; DEU: Alemania; DNK: Dinamarca; ESP: España; FIN: Finlandia; FRA: Francia; GBR: Reino Unido; GRC: Grecia; IRE: Irlanda; ITA: Italia; JPN: Japón; NLD: Países Bajos; NOR: Noruega; NZL: Nueva Zelandia; PRT: Portugal; SWE: Suecia; USA: Estados Unidos.

Fuente: FMI (2010).

Las diferencias entre países son atribuidas a diferencias institucionales relativas a los mercados laborales¹². Entre ellas destacan las leyes de protección laboral: las leyes más estrictas dificultan los despidos en las recesiones y la contratación en las fases de recuperación; por lo tanto, conducen a la obtención de coeficientes de Okun menores¹³. Las prestaciones por desempleo altas pueden desincentivar a los trabajadores a tomar algunos trabajos¹⁴ y dificulta el ajuste salarial, lo que incrementaría –asimismo– el desempleo en las recesiones. Por otra parte, los contratos temporales suelen tener muy escaso nivel de protección laboral. Su existencia incentiva a los empresarios a su uso casi exclusivo en las actividades muy intensivas en empleo, que suelen coincidir con las actividades de bajos niveles de formación y bajos niveles de productividad¹⁵. Los países o regiones con una mayor proporción de este tipo de contratos tienen un coeficiente de Okun mayor, pues la

¹² Véase Boeri y Van Ours (2008).

¹³ Para Sögner y Stiassny (2002), los altos costes de despido inducen a las empresas a atesorar empleo no necesario en las recesiones, pero también dificultan nuevas contrataciones en las fases expansivas del ciclo.

¹⁴ Sobre todo, si los salarios tienden a bajar. Pues podría darse la paradoja de que trabajando se ganara igual o menos que lo que percibe por el desempleo. En este caso, el trabajador tendría incentivos para esperar la llegada de mejores oportunidades, aunque ello depende del nivel de la prestación y la duración de la misma.

¹⁵ Sin embargo, durante esta crisis el empleo cualificado continuó aumentando, aunque a un ritmo algo menor. Véase Banco de España (2013a, pág. 47), donde se dice que «las empresas han tendido a retener a los trabajadores con un mayor nivel educativo, dado que tienen unos conocimientos y unas habilidades más específicas y son, por tanto, más difíciles de reemplazar».

elasticidad de respuesta del empleo a las variaciones de la producción es –asimismo– mayor¹⁶.

Otros factores a tener en cuenta, en una explicación de esas diferencias entre países y regiones, son –según el Banco de España (2013a, pág. 45)– los siguientes: a) la elasticidad del desempleo a las variaciones de la demanda interna es mucho mayor¹⁷ que a las variaciones de la demanda externa, así que los países que han practicado un fuerte ajuste fiscal han tenido una mayor repercusión en el desempleo que los países con una estructura productiva más exportadora; b) las políticas de reducción de tiempos de trabajo llevadas a cabo por algunos países (Alemania, Austria o Japón) han permitido que el ajuste coyuntural recaiga en las horas trabajadas y, por tanto, vía precios (salarios), y no vía cantidades (desempleo); c) el componente sectorial de la crisis (financiera, inmobiliaria, construcción y otras) ha hecho que los países donde se han centrado buena parte de estas actividades (España, Irlanda y algunos países del Este) hayan registrado grandes caídas del empleo; y d) las expectativas sobre la duración de la crisis están teniendo una gran importancia, pues aquellos países sometidos a fuertes ajustes fiscales, donde los agentes económicos perciben la mala situación con un carácter más permanente presentan –también– unos mayores coeficientes de Okun¹⁸.

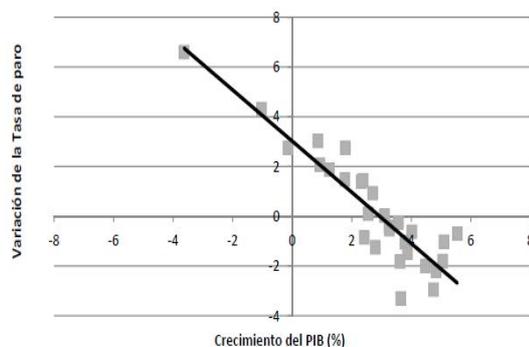
A pesar de toda esta problemática, la Ley de Okun ha pasado a formar parte del acervo de los macroeconomistas porque resulta intuitiva y se sustenta en esa relación lógica ya comentada que cuando la economía crece se requieren más trabajadores, y si es a un ritmo superior al del aumento de la población activa se reducirá el desempleo.

3. Las estimaciones realizadas sobre la Ley de Okun en España han sido varias, y con la aplicación de distintas técnicas de análisis, pero de ellas emergen algunas similitudes y rasgos de interés. En *primer lugar*, la Ley de Okun se cumple en la economía

española, aunque con peculiaridades muy destacables y diferenciadoras de los países de nuestro entorno.

El gráfico 4 muestra esa correlación entre la tasa de crecimiento del PIB real y la variación de la tasa de desempleo, para el periodo 1981-2009¹⁹. El resultado no es de extrañar, pues denota una regularidad empírica lógica, pero si comparamos los resultados de las estimaciones en la economía española –en relación con las de otras economías de nuestro entorno– es cuando aparecen esas *notas diferenciadoras*. La más llamativa es el *alto valor del coeficiente beta* de la relación [2]; es decir, la elevada elasticidad existente entre las variaciones del PIB y la tasa de desempleo para el caso español, especialmente desde el inicio de la actual crisis económica.

Gráfico 3: La ley de Okun en España (1981-2009)



Fuente: Becker (2011, pág. 66).

Según Banco de España (2011, pág. 135), la relación existente entre ambas variables «suele situarse, en media, según las estimaciones para diferentes países, alrededor de -0,3; esto es, una caída del PIB de un punto tiende a provocar un aumento del desempleo de unas tres décimas porcentuales. Sin embargo, en España –entre el segundo trimestre de 2008 y finales de 2011– el aumento de la tasa de desempleo ha sido de 3 puntos por cada punto de caída acumulada por el PIB, lo que representa el mayor aumento relativo del desempleo entre los observados en los países

¹⁶ Los contratos temporales fueron pensados para incentivar a los empresarios a contratar en los inicios de las fases expansivas del ciclo, cuando estos aún no están seguros de la consolidación definitiva de dicha fase expansiva, pero deben ser desmontados en cuanto a sí suceda, pues –de otra forma– se incrementarán hasta proporciones peligrosas, que disparará el desempleo en cuanto llegue una nueva recesión, tanto más cuanto más larga e intensa haya sido esa fase expansiva.

¹⁷ Entre 3 y 6 veces mayor, *Ibidem*, pág. 46.

¹⁸ Véase, asimismo, Banco de España (2012, pág. 72).

¹⁹ En relación con el gráfico, el autor señala que «según la muestra tomada para la economía española se puede comprobar cómo esta se sitúa por encima del 2,5% (concretamente el corte de la recta con el eje de las abscisas se produce en el 2,8% de crecimiento del PIB). Por otra parte, la pendiente de la recta de ajuste refleja la sensibilidad del desempleo ante el ciclo económico. Cuanto mayor sea la pendiente de esta, mayor será la dependencia del empleo sobre el ciclo económico, es decir, mayor será la creación de empleo cuando haya bonanza económica y mayor será también la destrucción de este en épocas de crisis». *Ibidem*, págs. 66-67.

avanzados». Este hecho no es nuevo en la economía española, pero el coeficiente beta ha subido notablemente, como consecuencia de la intensidad y profundidad de esta última recesión²⁰.

Las estimaciones de FMI (2010, pág. 89) indican que los coeficientes betas de los 21 países desarrollados estudiados han subido con el tiempo pasando de una media de 0,25 en la década de los 90, a una media de 0,36 en los 2000. Lo cual indica que el desempleo se ha ido haciendo más sensible ante las variaciones del PIB en casi todos los países considerados, pero España alcanzó la tasa promedio más elevada de todos, con un coeficiente cercano a 0,8²¹. Las *reformas laborales*, que han ido desprotegiendo los mercados laborales de sus respectivos países, han influido en la *elevación de los coeficientes betas*, que viene a mostrar una respuesta mayor del empleo ante las variaciones del PIB. En el *caso de España*, la dualidad de su mercado de trabajo determina *dos realidades*: la de los que están muy protegidos frente a las variaciones del ciclo, pues tienen contratos donde es caro despedir, y la de los que viven sin protección y, por tanto, rige para ellos un capitalismo de «laissez faire». Este segundo segmento es el que eleva los datos medios del «coeficiente de Okun». Así, por ejemplo, según FMI (2010, pág. 90), «un aumento de 10 puntos porcentuales de la proporción de trabajadores con contratos temporales (la diferencia aproximada entre Portugal y España) incrementa el beta dinámico²² en 0,15 puntos porcentuales, en tanto que el aumento de la rigurosidad de las leyes de protección laboral de los contratos regulares —llevándola del nivel de Estados Unidos al de Alemania— reduce el beta dinámico alrededor de 0,16 puntos porcentuales».

Otra peculiaridad que muestran las estimaciones de la Ley de Okun en España es su *marcada asimetría*. La sensibilidad del desempleo con respecto a las variaciones de la producción ha subido, en las dos últimas décadas, como consecuencia de las reformas

laborales que han conllevado leyes menos estrictas en cuanto a protección del empleo y el uso cada vez más frecuente de los contratos temporales, pero —como norma general— el coeficiente de Okun se incrementa en todas las recesiones. Según el FMI (2010, pág. 75), durante las recesiones, las crisis financieras, los colapsos de los precios de la vivienda y otros «shocks» sectoriales hacen subir el desempleo por encima de los niveles proyectados por la ley de Okun, mientras que en los inicios de las recuperaciones esos mismos problemas continúan frenando la creación de empleo. En el caso español, estas causas son mucho más acusadas que en otros países de nuestro entorno, que no han tenido una burbuja inmobiliaria que les haya terminado generando un problema bancario y crediticio, por lo que —como sugieren CAZES et al. (2011, pág. 15)— en países como Estados Unidos, Canadá y España el coeficiente de Okun se ha incrementado muy rápidamente desde el inicio de la crisis, mostrando una alta volatilidad de sus mercados laborales.

De todas formas, si lo que consideramos es la *tasa de desempleo*, señala García Montalvo (2013, pág. 14), que «algunos análisis muestran bastante desconocimiento sobre la historia y la estructura del mercado laboral español... el mercado de trabajo español genera estas tasas cuando se produce una contracción económica. Así sucedió en la primera mitad de los ochenta o en la primera mitad de los noventa. En ambos casos la tasa de desempleo general alcanza cifras cercanas al 25%. Por tanto, el problema español tiene causas estructurales, que no son especiales en la crisis actual cuando se mira la historia». A pesar de todo, nuestra actual pertenencia a la zona euro abre luces y sombras diferenciadoras respecto a otras recesiones anteriores. Lo que no cabe duda es la existencia de una alta dependencia del mercado laboral español al ciclo económico y su asimetría²³.

La *dualidad* del mercado laboral español ha influido en los resultados de las estimaciones de la ley de Okun dotándolas de una *mayor volatilidad*, especialmente durante las recesiones. Por lo tanto, se observa una mayor inestabilidad del coeficiente beta, desde los inicios de la crisis respecto del periodo anterior a la misma. Y, aunque, el desempleo ha aumentado en la mayor parte de los países de UEM, con distinta intensidades, los países más afectados por

²⁰Durante la recesión de principio de los noventa también subió dicho coeficiente, pero no con tanta intensidad.

²¹Según FMI (2010, pág. 90), «los elevados beta dinámicos de Suecia y del Reino Unido probablemente reflejen las reformas laborales llevadas a cabo en los 20 últimos años. Otros dos países escandinavos —Noruega y Dinamarca— tienen, por el contrario, los betas dinámicos más bajos. Las grandes economías continentales europeas (Alemania, Francia e Italia), junto con Estados Unidos, tienen beta dinámicos que se ubican alrededor de la mitad de la distribución».

²² El FMI realiza una estimación utilizando datos trimestrales con retardos.

²³Esa asimetría ha existido, también, en épocas anteriores, en mercados laborales muy flexibles, como el estadounidense. Véase Palley (1993).

la crisis de la deuda (como Grecia, Portugal, España, Italia y Chipre) se han llevado la peor parte. Por el contrario, los países donde los ajustes en el mercado laboral han sido vía reducción de horas trabajadas; es decir, vía precios (salarios), en lugar de vía cantidades (desempleo) han reducido la tasa de desempleo a pesar de la crisis, como ha sido el caso de Alemania, Holanda o Luxemburgo²⁴ y tienen unos coeficientes beta bajos.

Los últimos gobiernos han insistido en la necesidad de reformar la legislación laboral española con la finalidad de crear empleo, ya que se ha señalado como causa de las diferencias entre países a la mayor o menor flexibilidad de sus legislaciones laborales. Sin embargo, los estudios sobre la Ley de Okun en España a nivel regional muestran que, con la misma legislación laboral, existen *diferencias muy acusadas* entre las distintas regiones españolas²⁵. En este sentido, un reciente trabajo de Martín Porras (2012) apunta la existencia de *otros factores importantes* que sí difieren a nivel regional, como son la estructura ocupacional, especialmente la intensidad en el uso de los contratos temporales, la evolución de la productividad laboral y la estructura productiva de cada una de las Comunidades Autónomas.

La *estructura ocupacional* es una variable importante, porque el mayor peso del trabajo por cuenta propia reduce el coeficiente de Okun. De hecho, aunque no se ha demostrado una causalidad entre el autoempleo y el ciclo económico, si parece que en algunos casos, cuando el desempleo es alto, algunos desempleados acuden al autoempleo como salida²⁶. El uso de la contratación fija o temporal tiene gran importancia sobre el coeficiente de Okun. Los contratos temporales son fácilmente suprimibles y dotan de gran volatilidad al coeficiente de Okun, lo contrario ocurre en el caso de los contratos fijos y respaldados por una legislación laboral rígida, con los que funciona el criterio de acumulación de trabajo, por las dificultades del despido, durante las recesiones

²⁴ Véase Banco de España (2013b, pág. 84).

²⁵ Véase Villaverde y Maza (2007 y 2009).

²⁶ Véase Carmona et al. (2010). El posible efecto causal – aunque leve, según las estimaciones realizadas– se basa en presupuestos lógicos. En momentos de recesión, el autoempleo puede funcionar como refugio, mientras que los que tenían ya el carácter de trabajadores autónomos, tienen mayores dificultades en cambiar de estatus y pasar a asalariado, con lo que tienden a mantener su situación. Sin embargo, en las fases expansivas es más fácil poder cambiar a la situación de asalariado.

a la espera de mejores momentos del ciclo económico²⁷.

Para Villaverde y Maza (2009) son las diferencias en la *productividad laboral* la causa de los diferentes resultados a nivel regional. Cuando la productividad del trabajo crece se reducen los requerimientos de empleo, por lo tanto el empleo es menor pero más estable. Sin embargo en las actividades muy intensivas en trabajo, como las relacionadas con la construcción y los servicios tradicionales en general, los cambios en la productividad laboral tienen efectos mayores sobre el coeficiente de Okun.

Otro factor a considerar es la *estructura productiva* de una región o país. La actual crisis económica y financiera ha incidido de forma importante en el sector de la construcción y ramas de actividad derivadas. En las regiones donde predominan estas actividades, el aumento del desempleo ha sido notable²⁸. Por otra parte, la crisis hipotecaria ha terminado minando la solvencia de la banca y la reestructuración del sector financiero ha terminado – a su vez– reduciendo el crédito tan vital para las pymes. Puesto que la crisis no ha sido una crisis industrial, los países y regiones con una mayor base agro-industrial han salido menos perjudicados en su tasa de desempleo que los que –por el contrario– su economía estaba basada en servicios intensivos en mano de obra, y con una gran proporción de contratos temporales.

Por su parte, Martín y Porras (2012, pág. 21) señalan una relativamente alta sensibilidad de la tasa de paro respecto al crecimiento económico en todo el territorio español, así como la inestabilidad del coeficiente de Okun –prácticamente– en todas las Comunidades Autónomas, así como el aumento de

²⁷ Este fenómeno fue estudiado por Sögner y Stiassny (2002) para un conjunto de países, demostrando la existencia de una mayor estabilidad en el coeficiente de Okun en aquellos países con legislaciones laborales más rígidas: con mayores dificultades para el despido, debida a un fenómeno de acumulación («hoarding») del trabajo por parte de las empresas.

²⁸ Para Ballesteros et al. (2012, pág. 85), las variables más significativas para explicar el ciclo del desempleo a nivel regional son –precisamente– «el ciclo de la producción» y el «ciclo de la inflación». En Perez (2003) se analiza la relación del ciclo económico y el ciclo del desempleo para el caso de Andalucía y su comparación con España, mostrando una menor sensibilidad cíclica en el caso andaluz que los autores atribuyen al peso del desempleo agrario, pero los datos utilizados son anteriores a la actual crisis económica.

dicho coeficiente de forma –también– generalizada en la última década.

Desde otra perspectiva, *la ley de Okun permite* – como señalan Murillo y Usabiaga (2003, pág. 9) calcular qué tasa de crecimiento de la producción sería necesaria para reducir la tasa de desempleo en un porcentaje determinado. En este sentido, Usabiaga y Oto (2010) han calculado, para el periodo 1990-2008, con datos anuales de la Contabilidad Nacional (INE) y datos trimestrales²⁹ de la Encuesta de Población Activa (INE), cuál debería ser la tasa de crecimiento del PIB para que se mantenga en su nivel la tasa de paro, el volumen de paro y el número de ocupados, tanto en España como en cada una de las Comunidades Autónomas, llegando a los resultados que se muestran en el cuadro 1.

El crecimiento del PIB necesario para que la tasa de desempleo permanezca invariable en España sería 2,68%, pero con diferencias regionales importantes, que irían desde altas tasas para Murcia (3,07%), Madrid (3,06%) y Baleares (2,99%), hasta los menores esfuerzos en Asturias (1,24%), País Vasco (1,53%) y Cantabria (1,68%). Para que el volumen de desempleo no varíe sería necesaria una tasa de crecimiento del PIB en España cercana al 3%, pero –asimismo– con grandes diferencias regionales que irían desde Murcia (4,13%), a País Vasco (1,57%) y Asturias (1,75%). Si lo que consideramos es el número de ocupados, los requerimientos son mucho menores, tan sólo habría que crecer un 1,4% en España, mientras que los datos de las Comunidades Autónomas fluctuarían entre Extremadura (1,95%) y Navarra (-0,1%).

Los *datos aportados* por estos autores *muestran* que, en la economía española y en las actuales circunstancias, resulta más fácil crear empleo que reducir el número de desempleados o la tasa de desempleo. La explicación se debe a que cuando la economía crezca se animarán nuevas personas a incorporarse al mercado de trabajo, por lo tanto, el crecimiento de la economía debe ser aún mayor para absorber el incremento de la población activa y –al mismo tiempo– poder reducir el paro. Lo contrario ocurre durante las recesiones, donde el efecto desánimo retira a efectivos de la población activa, posibilita el retorno de inmigrantes o facilita el retorno a los estudios de quienes ven –ahora– menos posibilidades de encontrar empleo.

²⁹Realizando medias anuales en base a esos datos trimestrales.

Cuadro 1: Crecimiento del PIB real (%) necesario para...

	La tasa de paro no varíe	El nº de parados no varíe	El nº de ocupados no varíe
España	2,68	3,06	1,40
Andalucía	2,69	3,37	1,15
Aragón	2,43	2,83	1,18
Asturias	1,24	1,75	0,09
Baleares	2,99	3,45	0,39
Canarias	2,88	3,55	0,96
Cantabria	1,68	2,11	0,31
Castilla y León	1,74	2,09	1,31
Castilla-La Mancha	2,35	3,03	0,45
Cataluña	2,84	3,19	1,31
Valencia	2,86	3,44	0,76
Extremadura	2,24	2,70	1,95
Galicia	2,06	2,26	1,78
Madrid	3,06	3,71	0,61
Murcia	3,07	4,13	0,54
Navarra	2,01	2,80	-0,10
País Vasco	1,53	1,57	0,34
Rioja	2,84	3,85	0,82

Fuente: Usabiaga y Oto (2010).

Con independencia de la crítica a la que pueda someterse esta estimación, pues el comportamiento de las elasticidades habrá sido distinto en el periodo anterior y posterior a la crisis, y la mayor volatilidad que ha adquirido las distintas variantes del coeficiente de Okun desde el inicio de la misma, lo cierto es que, con la misma legislación laboral, la incidencia de esas otras variables consideradas, especialmente las relativas a la estructura productiva y la ocupacional ofrecen fuertes diferencias a nivel regional.

4. A modo de valoración se pueden resaltar algunas ideas relacionadas con las peculiaridades del mercado laboral español y los resultados obtenidos en la aplicación de la ley de Okun. En *primer lugar* que los *resultados* de las estimaciones realizadas parecen *robustos*³⁰. En *segundo lugar*, a pesar de las diferencias observadas en las elasticidades del desempleo frente a los descensos de la producción, el caso español comparte algunos *rasgos comunes* con otros países: la destrucción de empleo se concentró básicamente en los trabajadores con poco nivel de formación (los trabajadores altamente cualificados a penas se han visto afectados), en los jóvenes por sus dificultades iniciales para insertarse en el mercado laboral (los trabajadores de más de 55 años de edad se han visto menos afectados, generalmente porque disfrutaban de contratos fijos, con alto nivel de protección laboral) y en aquellos que tenían contratos

³⁰Así lo atestiguan Belmonte y Polo (2004, pág. 28) que estimaron las tres versiones de la Ley de Okun para el caso de España.

temporales, generalmente en actividades muy intensivas en trabajo, que inicialmente por el componente sectorial de este empleo ha afectado más a los hombres que a las mujeres³¹. En *tercer lugar*, se constata que, en las dos últimas décadas, el coeficiente de Okun ha aumentado en muchos países, especialmente en España. Entre los factores que han influido en ello, se podrían señalar: el *marco institucional del mercado de trabajo*, que dificulta la contratación y –en cambio– favorece la destrucción de empleo durante las recesiones³², como consecuencia de la elevada proporción de los contratos temporales, el intenso ajuste del empleo en el sector de la construcción e industrias derivadas y el incremento de la población activa en los años anteriores a la crisis³³. La *estructura sectorial del empleo* es –asimismo– un factor relevante a considerar, pues si este se sitúa en mayor proporción en ramas de actividad muy intensivas en empleo, como sucede –generalmente– en los servicios, el coeficiente de Okun tiende a ser mayor. En el caso de España, se produce el agravante de la crisis inmobiliaria y de la construcción. En *cuarto lugar*, nos encontramos con la *productividad laboral*: aquellos países o regiones en los que la productividad laboral ha disminuido durante las épocas expansivas³⁴ han incrementado –asimismo– el coeficiente de Okun.

Otros factores a considerar en el caso español han sido las mayores dosis de *incertidumbre* creadas en torno a la salida de la crisis y el inicio de una recuperación sólida, que retrasan las decisiones de

inversión y de contratación por parte de las empresas y terminan empeorando las condiciones del mercado laboral. Lo cual tiene –además– el problema añadido de la existencia de un paro de larga duración, que puede terminar convirtiéndose en un *deseempleo estructural*, que acabe disminuyendo el crecimiento potencial de nuestra economía haciendo inefectivas a las políticas económicas de demanda, y solo quede la posibilidad de seguir profundizando en las reformas que afectan a la economía por el lado de la oferta³⁵. En los países con fuerte ajuste fiscal, entre los que se encuentra España, las reducciones del empleo público –sin precedentes– han empeorado aún más la situación del desempleo, quizás esta sea –precisamente– una de las peculiaridades más notables con respecto a anteriores recesiones.

Por lo tanto, la naturaleza de las perturbaciones sufridas por cada país ha determinado su incidencia en el empleo, más allá de lo que hubiera pronosticado la propia Ley de Okun. Así, en Estados Unidos, con una crisis inicialmente financiera, a la que se sumó el estallido de una burbuja inmobiliaria, el impacto en el empleo ha sido grande; sin embargo, en Alemania y Japón donde la crisis tuvo un carácter más exógeno y transitorio, las empresas ajustaron el empleo mediante ahorro de horas y salarios³⁶. El caso de España se asemeja al de Estados Unidos, pero con mayor gravedad, dada la importancia que llegó a adquirir el sector de la construcción en el conjunto de la economía.

El resultado ha sido una gran destrucción de empleo pronosticada por el FMI (2010, pág. 76), cuando afirmaba que, en varias economías avanzadas (parece que se estaba pensando en España), la posibilidad de una reactivación lenta de la producción y la naturaleza de la recesión (crisis financiera combinada con un colapso de los precios de la vivienda) presagiaban tasas de desempleo persistentemente altas a corto plazo.

Referencias bibliográficas

ANDRÉS, J. y DOMÉNECH, R. (2010): «Cambio de modelo y creación de empleo en España: ¿podemos permitirnos no reformar el mercado laboral?», en DOLADO, J.J. y FELGUEROSO, F. (coords.): Propuesta para la reactivación laboral en España, FEDEA, Madrid.

³⁵ Una reflexión en este sentido se encuentra en Banco de España (2012, pág. 81) y en Andrés et al. (2010, págs. 8-14).

³⁶ En el caso de Japón existía tradición en este sentido, no así en el caso de Alemania.

³¹ Véase Banco de España (2013a, pág. 47), donde se señala que la brecha entre el desempleo femenino y el masculino disminuyó en España, Portugal, Irlanda, Finlandia y Eslovaquia.

³² El propio FMI (2010, pág. 84) señala que las reformas laborales que han posibilitado el aumento de este tipo de contratación han incrementado la sensibilidad del empleo y desempleo a las variaciones de la producción, porque «los empleadores pueden contratar trabajadores temporales durante las expansiones y prescindir de ellos durante las desaceleraciones, y no tienen que afrontar ningún costo de despido... Esto significa que los países con un mayor número de trabajadores temporales, las pérdidas de empleo durante una recesión podrían ser mayores».

³³ Según Banco de España (2011, pág. 136).

³⁴ Lo cual está muy relacionado –precisamente– con la estructura sectorial del empleo. Véase, para el caso de las Comunidades Autónomas españolas, a Martín y Porras (2012, pág. 22). Por su parte, las regiones donde la caída de la productividad ha venido acompañada con incrementos salariales son las que peor encaje han tenido en relación con el desempleo. Véase a este respecto Bande et al. (2008, pág. 907).

- BALLESTEROS, J.; NÚÑEZ, F. y USABIAGA, C. (2012): La Ley de Okun para las regiones españolas: distintas aproximaciones econométricas, Instituto de Estadística y Cartografía de la Junta de Andalucía, Sevilla.
- BANCO DE ESPAÑA (2011): Informe anual, Banco de España, Madrid.
- BANCO DE ESPAÑA (2012): Informe económico, febrero, Madrid.
- BANCO DE ESPAÑA (2013a): Informe económico, febrero, Madrid.
- BANCO DE ESPAÑA (2013b): Informe económico, abril, Banco de España, Madrid.
- BANDE, R.; FERNÁNDEZ, M. y MONTUENGA, V.M. (2008): «Regional Unemployment in Spain: Disparities, Business Cycle and Wage Setting», *Labour Economics*, vol. 15, nº 5, págs. 885-914.
- BECKER ZUAZUA, F. (2011): «El factor institucional en la crisis económica española», *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, nº 2, págs. 53-79.
- BELMONTE, A. y POLO, C. (2004): «Formulaciones de la ley de Okun y resultados para España», Documento de trabajo, Departamento de Economía Aplicada, Universidad de las Islas Baleares.
- BLANCHARD, O. (2006): *Macroeconomía*, 4ed, McGraw-Hill, Madrid.
- BOERI, T. y VAN OURS, J. (2008): *The Economics of the Imperfect Labor Markets*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- CARMONA, M.; CONGREGADO, E. y GOLPE, J. (2010): *Self-employment and the Business Cycle*.
- CAZES, S.; VERICK, S; y AL HUSSAMI, F. (2011): «Diverging Trends in Unemployment in the United States and Europe: Evidence from Okun's Law and the Global Financial Crisis», *Employment Analysis and Research Unit*, International Labour Office, Ginebra.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2010): *Perspectivas de la Economía Mundial. Reequilibrar el crecimiento*, abril, IMF, Washington, DC.
- GARCÍA MONTALVO, J. (2013): «Mercado de trabajo en España: comportamiento y análisis», XVIII Future Trends Forum.
- MARTÍN ROMÁN, A. y PORRAS, M.S. (2012): «La Ley de Okun en España ¿por qué existen diferencias regionales?», *Asociación Española de Ciencia Regional*, Congreso de Bilbao, comunicación, Bilbao.
- MURILLO, I. y USABIAGA, C. (2003): «Estimaciones de la tasa de paro de equilibrio de la economía española a partir de la ley de Okun», *Papeles de Trabajo 15/03*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- OKUN, A. (1962): «Potential GNP: Its Measurement and Significance», *Proceedings of the Business and Economic Statistics Section of the American Statistical Association*.
- PALLEY, T. I. (1993): «Okun's Law and the Asymmetric and Changing Cyclical Behaviour of the US Economy», *International Review of Applied Economics*, vol. 7, págs. 144-162.
- PÉREZ, J.; RODRÍGUEZ, J. y USABIAGA, C. (2003): «Análisis dinámico de la relación entre el ciclo económico y el ciclo del desempleo: una aplicación regional», *Investigaciones Regionales*, nº 2, págs. 141-162.
- SAMUELSON, P. (1967): «Una breve revista de los desarrollos poskeynesianos», en LEKACHMAN, R. (1967): *Teoría General de Keynes. Informe de tres décadas*, Fondo de Cultura Económica, México, D.F.
- SÖGNER, L. y STIASSNY, A (2002): «An Analysis on the Structural Stability of Okun's Law. A Cross-country Study», *Applied Economics*, vol. 34, nº 14, págs. 1775-1787.
- USABIAGA, C. y OTO, D. (2010): *Crecimiento, desempleo y empleo: España*.
- VILLAVERDE, J. y MAZA, A (2007): «Okun's Law in the Spanish Regions», *Economics Bulletin*, vol 18, nº 5, págs. 1-11.
- VILLAVERDE, J. y MAZA, A. (2009): «The Robustness of Okun's Law in Spain, 1980-2004. Regional Evidence», *Journal of Policy Modelling*, 31, págs. 289-297.

El impacto sobre el empleo del «credit crunch»

Juan José Torres Gutiérrez

Resumen: La destrucción de empleo que la presente crisis financiera y económica ha generado en las principales áreas económicas ha sido especialmente fuerte en España, llegando a alcanzar niveles de desempleo históricamente desconocidos. La zona Euro, que, desde su nacimiento hasta la presentación de la crisis, se había comportado como una zona monetaria única, en la que prácticamente habían desaparecido las primas de riesgo de las deudas soberanas respecto a la deuda alemana, se ha segmentado en mercados totalmente diferenciados, en los que las condiciones de acceso al crédito, tanto de las administraciones públicas como de las empresas y las familias, son muy diferentes de unos a otros mercados. Los mecanismos de transmisión de la política monetaria se han visto condicionados por esta segmentación, de manera que, en los mercados periféricos, las dificultades para el acceso al crédito han anulado los posibles efectos positivos de la política monetaria expansiva del BCE, dejando al empleo prácticamente como única variable de ajuste, lo que ha puesto en marcha un “acelerador financiero” altamente destructor de empleo. En este artículo se hace un repaso de una serie de modelos teóricos que nos permitan explicar lo que en una primera lectura parecen contradicciones: ¿Por qué dentro de una misma zona monetaria los mercados financieros se han segmentado de tal manera que algunos de los países han llegado a financiarse a tipos negativos y otros han visto primas de riesgo tan elevadas que han puesto en peligro su estabilidad financiera y presupuestaria? ¿Por qué el crédito a las empresas se reduce mientras el BCE aplica políticas monetarias muy agresivas tanto en tipo de interés como en inyección de liquidez extraordinaria? ¿Por qué en algunos países, como es el caso de España, la primera variable en ajustarse ha sido el empleo, mientras en otros países, como en Alemania, incluso se ha creado empleo durante la crisis?

Palabras clave: Mercados financieros segmentados; mecanismos de transmisión de la política monetaria; restricciones de crédito; acelerador financiero; desempleo.

Códigos JEL: E24; E43; E44; E52; E58.

1. Introducción

La destrucción de empleo que la presente crisis financiera y económica ha generado en las áreas más desarrolladas ha sido especialmente dramática en España, llegando a alcanzar niveles de desempleo históricamente desconocidos. Posiblemente no exista una única causa que haya provocado ese incremento acelerado del paro, sino que haya sido una combinación perniciosa de factores los que han empujado a la economía española hacia un «círculo vicioso» del que está siendo difícil salir. En este artículo nos centramos en una de las posibles causas: el «credit crunch».

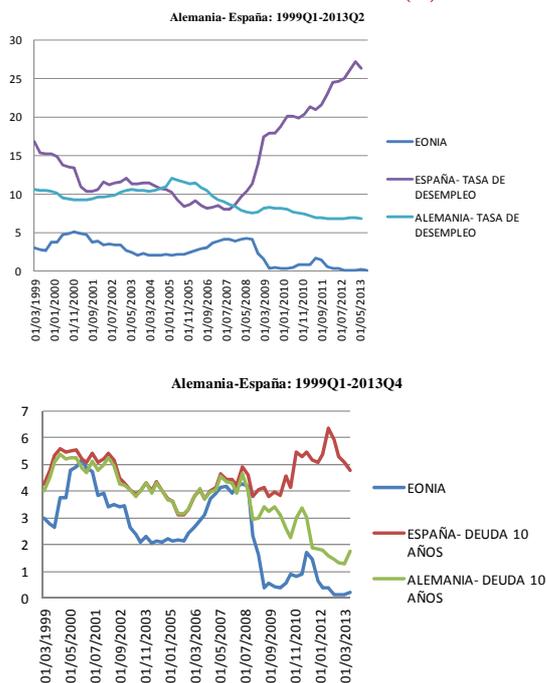
Concretar la dinámica de la crisis no es tarea fácil, ya que no hay un consenso entre los economistas, analistas y políticos sobre una cadena lógica de causas-consecuencias que pudiera ilustrarnos sobre qué elementos actuar para reconducir la situación hacia el crecimiento sostenido y la creación de empleo. Es necesario contar con un modelo teórico para encajar, como en un puzle, todos los hechos ocurridos en estos últimos años y, a su vez, nos permita hacer predicciones

y, tomar medidas de política económica. Con las limitaciones de un artículo de estas características, se presentan algunas aportaciones teóricas para explicar, al menos parcialmente, algunas de las grandes paradojas de esta crisis (gráfico 1): ¿Por qué dentro de una misma zona monetaria los mercados financieros se han segmentado de tal manera que algunos de los países han llegado a financiarse a tipos negativos y otros han visto primas de riesgo tan elevadas que han puesto en peligro su estabilidad financiera y presupuestaria? ¿Por qué el crédito a las empresas se reduce mientras el BCE aplica políticas monetarias muy agresivas tanto en tipo de interés como en inyección de liquidez extraordinaria? ¿Por qué en algunos países, como es el caso de España, la primera variable en ajustarse ha sido el empleo, mientras en otros países, como en Alemania, incluso se ha creado empleo durante la crisis?

La zona Euro, desde su nacimiento hasta la presentación de la crisis, se había comportado como una zona monetaria única, en la que prácticamente habían desaparecido las primas de riesgo de las deudas soberanas respecto a la deuda alemana de referencia. Sin

embargo con presentación de la crisis financiera, se ha segmentado en mercados totalmente diferenciados, en los que las condiciones de acceso al crédito, tanto de las administraciones públicas (crisis de las deudas soberanas) como de las empresas y las familias, son muy diferentes de unos a otros mercados. Los mecanismos de transmisión de la política monetaria se han visto condicionados por esta segmentación, de manera que, en los mercados periféricos, las dificultades para el acceso al crédito han anulado los posibles efectos positivos de la política monetaria expansiva del BCE.

Gráfico 1: Divergencia y segmentación de mercados financieros en la Zona Euro (%)



Fuente: BCE, Bloomberg y elaboración propia.

La respuesta inmediata del BCE a la crisis financiera se concretó en la puesta en marcha de medidas de política monetaria muy agresivas, tanto por las vías tradicionales, reduciendo los tipos de interés de intervención a sus mínimos históricos, como por vías menos ortodoxas, inyectando al sistema bancario toda la liquidez necesaria para evitar un colapso del sistema. Mientras que en el núcleo duro del Euro (Alemania, Holanda y Finlandia) estas políticas monetarias parece que han surtido el efecto buscado, en los países periféricos (Portugal, Irlanda, Grecia, Italia y España), por diferentes motivos en cada caso, las medidas monetarias no han sido suficientes para reactivar la economía y, ni siquiera, para reactivar el crédito a las empresas y las familias. Las sucesivas inyecciones de liquidez del BCE han permitido, en el mejor de los casos, atender las emergencias de liquidez de las entidades

bancarias, pero esa liquidez no ha fluido al sistema económico, sino que o bien se ha remansado en las propias entidades financieras, o bien se ha dirigido a la compra de deuda pública, ayudando a resolver los problemas de financiación de los Estados.

Se conoce como «*mecanismos de transmisión*» de la política monetaria a las formas en que las variaciones en los tipos de interés o liquidez del sistema a corto plazo derivadas de la aplicación de la política monetaria por los bancos centrales afectan a variables económicas reales como los precios, la producción o el empleo. Los estudiosos de la política monetaria han ido concretando diversos mecanismos o canales a través de los cuales se transmiten los impulsos monetarios a la economía real, afectando a los diferentes niveles de los tipos de interés, los tipos de cambio, la cotización de las acciones, los precios de los bienes inmuebles, los préstamos bancarios y los balances de las empresas. Ciertos canales, como el «*canal del tipo de interés*», se encuentran muy consolidados en el núcleo central de la teoría keynesiana, mientras que otros canales, como los «*canales del crédito*», cuentan con menos consenso, tanto en lo que se refiere a su propia existencia, como a la potencia cuantitativa de su influencia en la producción y el empleo, al margen de los efectos de los demás canales.

Es precisamente el «*canal del crédito*» el que se pretende explorar con mayor profundidad en este artículo para intentar explicar por qué las inyecciones de liquidez realizadas por el BCE no se han traducido en mayores flujos de crédito para las empresas, al menos en determinados países de la Unión Monetaria. Tal como se define el «*canal del crédito*», se reconocen dos subcanales, el «*canal del préstamo bancario*», en el que, desde el lado de la oferta, las entidades bancarias reaccionan a los estímulos de la política monetaria incrementando o reduciendo los flujos de crédito a la economía, y el «*canal del balance*», que recoge los efectos que sobre la solvencia de las empresas producen los cambios en las valoraciones de los activos empresariales y que pueden facilitar o dificultar la demanda de crédito por parte de éstas. Esta discusión se ha tratado últimamente en numerosas ocasiones, para determinar si el problema del acceso al crédito es de oferta porque los bancos están «*racionando*» el crédito o si es que no hay demanda «*solvente*» de crédito. Con ser importante determinar la causa real, el hecho objetivo es que los flujos y el saldo vivo de crédito se han reducido y las condiciones de acceso se han endurecido, tanto en mayores tipos de interés como en condiciones de concesión más estrictas respecto a las habidas antes de la crisis.

Ante un episodio de debilidad de la demanda agregada, la teoría económica entiende que las empresas actúan en primer lugar sobre los parámetros variables, fundamentalmente las existencias o inventarios, de manera que, en un primer momento, la demanda de crédito aumentaría para financiar el incremento no planificado de los inventarios. En una segunda fase, las empresas ajustarían los parámetros considerados fijos, como el empleo, la remuneración del personal o la propia capacidad productiva. Cuando el acceso al crédito no está garantizado, bien por racionamiento, bien por encarecimiento, y no existen alternativas a la financiación bancaria, las empresas tendrían que utilizar como primera variable de ajuste definitiva el empleo, reduciendo la producción o, en casos graves y persistentes, cerrando el negocio.

2. Los canales de transmisión de la política monetaria

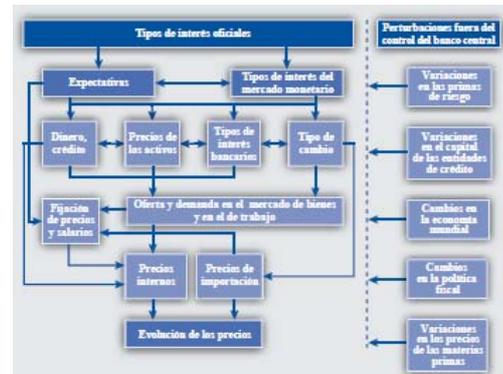
Los procesos por los cuales las decisiones de política monetaria, en cuanto a los tipos de interés o liquidez del sistema, adoptadas por los bancos centrales afectan a variables económicas como los precios, la producción o el empleo son conocidos como «mecanismos de transmisión de la política monetaria». Se considera que existen diferentes vías o canales a través de las cuales se transmiten los impulsos monetarios a la economía real, afectando a los diferentes niveles de los tipos de interés, los tipos de cambio, la cotización de las acciones, los precios de los bienes inmuebles, los préstamos bancarios y los balances de las empresas (Ireland, 2005).

El esquema 1 muestra un resumen de los mecanismos de transmisión de la política monetaria del BCE. Este esquema viene determinado por la propia definición de objetivos del Banco Central Europeo, cuyo único objetivo es el control de los precios (BCE, 2011), de manera que ni el nivel de empleo ni el crecimiento del PIB aparecen como variables explícitas en el modelo. Esta visión (y misión) tan particular de la política monetaria europea, frente al resto de bancos centrales de los países desarrollados, especialmente la Reserva Federal americana, podría explicar las diferencias en las medidas aplicadas, por unos y por otros. Aunque el crecimiento económico y el paro no sean objetivos del BCE, la política monetaria afecta no sólo a los precios, sino también al resto de la economía, especialmente al mercado de trabajo.

Desde la visión más general de la Reserva Federal americana, donde cuentan con el doble objetivo de control de los precios e impulso del crecimiento de la

economía, Mishkin¹ (1995) realiza un certero resumen de los diferentes canales de transmisión de la política monetaria, a través de los cuales se ven afectadas las principales variables de la economía real.

Esquema 1: BCE: Esquema de mecanismos de transmisión de la política monetaria.



Fuente: BCE (2011).

Así, podemos describir los siguientes canales:

– **El canal de los tipos de interés.** Este canal recoge el planteamiento básico de la teoría keynesiana de cómo la política monetaria influye en el equilibrio macroeconómico. La cadena de efectos puede ser resumida mediante un diagrama esquemático,

$$M \downarrow \Rightarrow i \uparrow \Rightarrow I \downarrow \Rightarrow Y \downarrow \Rightarrow L \downarrow$$

donde se representa que ante un impulso monetario (M) restrictivo (caracterizado por una reducción de la masa monetaria, un incremento de los tipos de interés de intervención, una reducción de la liquidez del sistema o, simplemente, por un shock financiero), el tipo de interés real de mercado (i) aumentaría, provocando una reducción de la inversión en activos fijos de las empresas (I) y, consecuentemente, una reducción del producto bruto del país (Y) y, por tanto, una disminución del empleo (L) y un aumento del paro. El mismo razonamiento se podría aplicar al consumo de las familias en vivienda o bienes duraderos, considerándolos como parte de la inversión. Por simplicidad de la exposición, se obvia explicar el mecanismo equivalente para el caso de una política monetaria expansiva, que generaría los efectos contrarios a los señalados en el diagrama anterior.

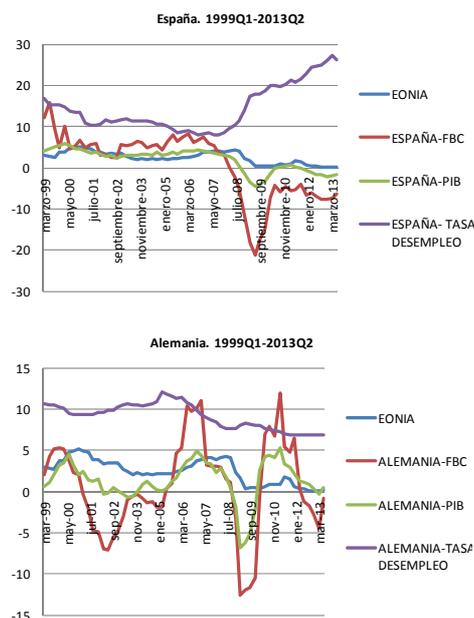
¹ Frederic Stanley Mishkin (New York City, 1951) ha sido Vicepresidente ejecutivo y Director de investigación del Banco de la Reserva Federal de Nueva York (1994-1997) y miembro del Consejo de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal (2006-2008).

En España (gráfico 2), en el tercer trimestre de 2007, justo después de la fecha en la que se fija el origen de la crisis financiera, se presenta un cambio de tendencia: cae en picado la inversión de las empresas (medida a través de la Formación Bruta de Capital de la Contabilidad Nacional); disminuyen las tasas de crecimiento del PIB, hasta entrar en recesión (tasas negativas) a partir del cuarto trimestre de 2008; y aumenta exponencialmente la tasa de desempleo. La bajada de los tipos de interés a corto (EONIA²), como consecuencia de la política monetaria expansiva del BCE, surte un leve efecto positivo tanto en la inversión (aunque no abandona las tasas negativas) como en el PIB, que presenta tasas positivas cercanas a cero entre el tercer trimestre de 2010 y el segundo trimestre de 2011, entrando a partir de esa fecha en una segunda recesión. La tasa de paro, con alguna excepción trimestral, no ha dejado de crecer desde el inicio de la crisis.

La teoría indica que, al bajar los tipos de interés, debería subir la inversión de las empresas. Sin embargo, en España, esa relación no es negativa, presenta una correlación positiva del 63,43% durante todo el período Euro (desde 1 de enero de 1999), lo que muestra que los impulsos monetarios del BCE no se transmiten a la economía española a través de los tipos de interés. El resto de la cadena ha funcionado como indica la teoría, las variaciones en la inversión y las variaciones del PIB (esquema 2) presentan una correlación positiva del 95,32%. A su vez, la tasa de desempleo y las variaciones en el PIB aparecen con una correlación negativa del -72%.

En el caso de Alemania, la crisis financiera hace, asimismo, que la inversión y el PIB caigan en picado, llegando incluso a entrar en recesión entre el cuarto trimestre de 2008 y el cuarto trimestre de 2009, con un ligero aumento del desempleo en esos 5 trimestres. Sin embargo, en este país, la caída de los tipos de interés a sus mínimos históricos surte un efecto inmediato, recuperándose rápidamente la inversión, el PIB y, por supuesto, el empleo. Las oscilaciones posteriores de la inversión (más volátil) y del PIB no han impedido que la tasa de desempleo siga reduciéndose.

Gráfico 2: El canal de los tipos de interés (%)



Fuente: BCE, Bloomberg y elaboración propia.

– **El canal del tipo de cambio.** Cuando los tipos de interés reales (i) suben, los depósitos e inversiones financieras en divisa doméstica se hacen más atractivos frente a los denominados en monedas extranjeras, provocando una apreciación de la moneda³ ($E \uparrow$) por lo que al encarecerse los bienes y servicios domésticos frente a los del resto del mundo, disminuirán las exportaciones y aumentarán las importaciones, disminuyendo el saldo exterior neto (menos positivo o más negativo) y, por tanto, se reducirá el PIB y el empleo.

$$M \downarrow \Rightarrow i \uparrow \Rightarrow E \uparrow \Rightarrow NX \downarrow \Rightarrow Y \downarrow \Rightarrow L \downarrow$$

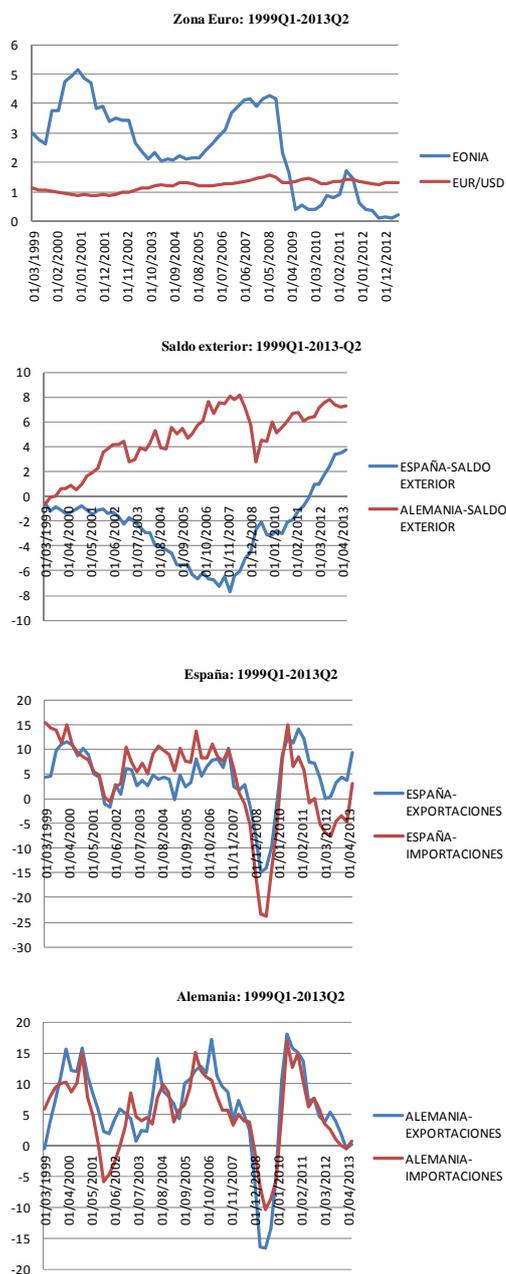
En el caso del canal del tipo de cambio, sería más difícil predecir el resultado neto final, ya que el tipo de cambio no sólo depende de las decisiones tomadas en esa economía, sino que también depende de las decisiones adoptadas en el resto de las economías, por lo que el tipo de cambio final podría recoger fuerzas en sentido contrario. De hecho, el cambio USD/EUR (gráfico 3) ha mantenido una gran estabilidad durante la crisis, debido a que las intervenciones monetarias

² Utilizamos el EONIA (Euro OverNight Index Average), que mide el tipo medio de las operaciones interbancarias cerradas a 1 día, por ser un tipo de interés que recoge bien los distintos tipos de impulsos monetarios del BCE.

³ El tipo de cambio USD/EUR indica cuántos dólares (USD) equivalen a un euro (EUR), por lo que una apreciación de la moneda doméstica significa que se precisan más dólares para comprar un euro, lo que supone que los productos internos se encarecen relativamente respecto a los productos externos, con lo que las importaciones deberían tender a aumentar y las exportaciones tenderían a disminuir.

más drásticas se tomaron de forma coordinada entre los principales bancos centrales. La correlación entre el EONIA y el EUR/USD no ha sido positiva, como indica la teoría, sino que mantienen una correlación negativa de -49,29%.

Gráfico 3: El canal del tipo de cambio



Fuente: BCE, Bloomberg y elaboración propia.

El saldo neto exterior ha mejorado tanto en España como en Alemania, durante la crisis. En Alemania, tras el primer shock financiero cayeron bruscamente las importaciones y, en mayor medida, las exportaciones, lo que perjudicó el histórico superávit exterior alemán.

Desde el segundo trimestre de 2010, exportaciones e importaciones se desaceleran, llegando a ser negativas en el primer trimestre de 2013. A pesar de esto, su saldo exterior ha seguido mejorando, aunque en los últimos trimestres parece que se ha estancado.

El caso de España es una vez más diferente, ya que desde mediados de 2007, en que se alcanza el máximo déficit exterior, no ha parado de mejorar prácticamente en todo el período. Las caídas de las importaciones, debido a la debilidad de la demanda interna, han sido importantes. En los últimos trimestres se observan incrementos importantes de las exportaciones, debiendo buscar la explicación, más que en el tipo de cambio, en factores de competitividad internacional por las bajadas de los costes salariales en las empresas españolas y por la necesidad de buscar mercados exteriores ante la debilidad de la demanda interna. La relación entre tipo de cambio y saldo exterior neto sí ha sido negativa, con una correlación de -30%. Sin embargo, al contrario de lo que podría esperarse, la correlación entre el saldo exterior neto y el PIB español es negativa (-37,26%), lo que muestra que las mejoras del saldo exterior se han producido fundamentalmente por una bajada de la demanda de importaciones debido al menor consumo, no por la mejora de las exportaciones, aunque estas también hayan crecido.

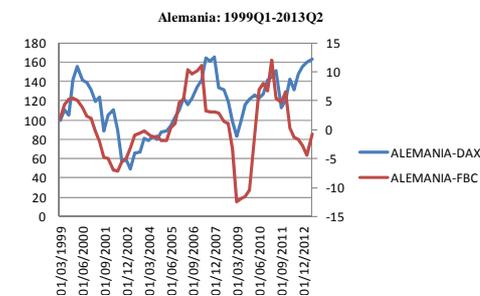
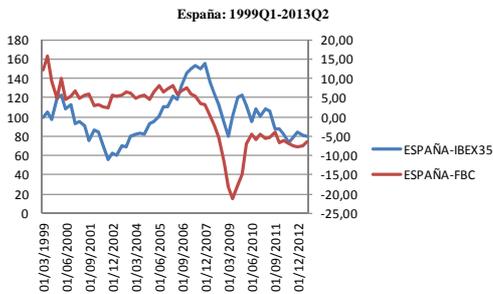
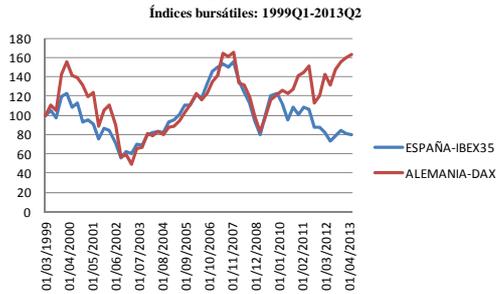
– **Canal de los precios de los activos.** Los economistas monetaristas hicieron su aportación a la definición de los canales de transmisión considerando que la política monetaria no sólo afecta a los tipos de interés, sino también a los precios de los demás activos, especialmente a las acciones. El concepto de «*q de Tobin*» va en esa dirección, de manera que considera que, al reducirse el valor de las empresas respecto al coste del capital (q) como consecuencia de una caída del precio de las acciones (P_e), las empresas tenderán a invertir menos y ello provocará una caída en la producción y el empleo. El valor de las acciones se reducirá si los tipos de interés suben y los bonos se hacen más atractivos frente a las acciones.

$$M \downarrow \Rightarrow P_e \downarrow \Rightarrow q \downarrow \Rightarrow I \downarrow \Rightarrow Y \downarrow \Rightarrow L \downarrow$$

Si aproximamos la variación en el precio de los activos empresariales a través de los índices bursátiles de referencia en España y Alemania (IBEX35 y DAX, respectivamente), vemos (gráfico 4) cómo, tras la presentación de la crisis, las bolsas caen en picado en los dos países, pero la intervención del BCE hace que la valoración de las empresas alemanas mejore, mientras que las empresas españolas, tras un primer repunte, continúan con la tendencia bajista hasta 2012. En 2013 han mejorado, debido, posiblemente, a las grandes

cantidades de liquidez inyectada por el BCE. Aunque hay una correlación positiva entre el precio de las acciones y la inversión es muy bajo, de sólo el 9%, lo que podría estar indicando la poca potencia de este canal de transmisión, al menos en España, donde son muy pocas las empresas que cotizan en mercados organizados (en Alemania esa correlación llega al 42%).

Gráfico 4: El canal de los precios de los activos (empresas) (%)



Fuente: BCE, Bloomberg y elaboración propia.

El denominado «efecto riqueza» sobre el consumo, contenido en el modelo del ciclo vital de Modigliani, considera que una caída de los precios de los activos impacta negativamente en la riqueza de las familias (W), que reaccionan disminuyendo su consumo (C), lo que provoca una reducción del PIB y del empleo.

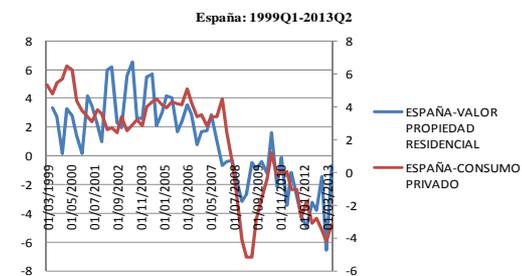
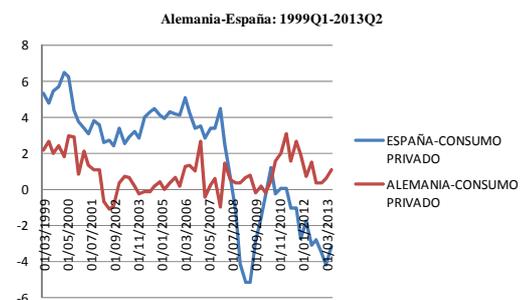
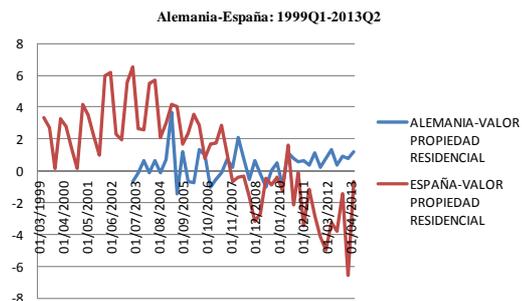
$$M \downarrow \Rightarrow P_e \downarrow \Rightarrow W \downarrow \Rightarrow C \downarrow \Rightarrow Y \downarrow \Rightarrow L \downarrow$$

De la misma manera, se podría argumentar con los efectos que genera un incremento de los tipos de interés en los precios de la vivienda, el suelo urbanizable o la tierra para uso agrícola (Meltzer, 1995, citado por

Mishkin, 1995), lo que nos permite introducir los efectos de la explosión de la burbuja inmobiliaria dentro de este esquema analítico.

La vivienda residencial supone una parte importante del patrimonio de las familias españolas, por lo que utilizamos un índice del valor de la propiedad residencial (gráfico 5), publicado por el BCE, como indicador de la riqueza de las familias. La correlación entre este índice y el consumo privado supera el 74%, lo que nos indicaría que las caídas continuadas del precio de la vivienda podrían estar influyendo de manera muy importante en la demanda de consumo de las familias, como nos anticipaba la teoría. Evidentemente, al ser el consumo el componente más importante del PIB, la correlación entre ambas variables es del 95,70 %. De esta manera, el PIB hará, en gran medida, lo que haga el consumo privado.

Gráfico 5: El canal de los precios de los activos (familias) (%)



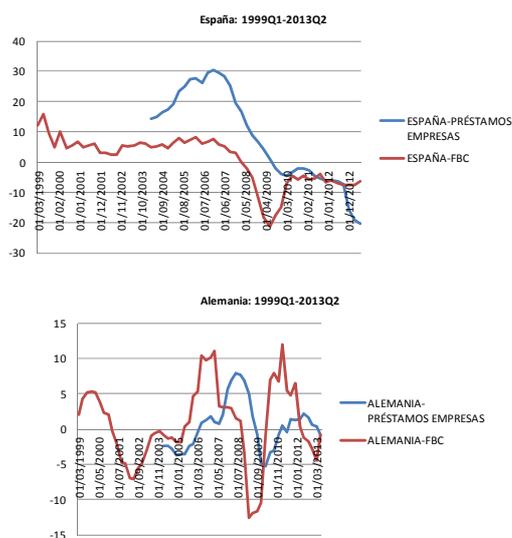
Fuente: BCE, Bloomberg y elaboración propia.

– **El canal del crédito.** Bernanke y Gertler (1995) explican cómo la existencia de imperfecciones en los mercados financieros, como los problemas de información asimétrica y el coste creciente de la monitorización de los contratos de préstamos, provocan los llamados «costes de agencia», por lo que las entidades bancarias añaden una prima de riesgo a sus préstamos, en función del nivel de riesgo que perciben en los solicitantes. Dentro de este contexto, se distinguen dos canales diferenciados:

o **El canal del préstamo bancario.** Este canal se basa en que los bancos juegan un papel especial en el sistema financiero, porque de ellos depende la financiación de cierto tipo de empresas, especialmente las más pequeñas o con una estructura financiera más débil, donde los problemas de información asimétrica son especialmente pronunciados. Las grandes empresas pueden acceder a los mercados de capitales emitiendo acciones o deuda, sin necesidad de los bancos. Así, una política monetaria restrictiva, que reduzca la liquidez y los depósitos bancarios y demás líneas de financiación de las actividades bancarias (BD), reducirá el crédito bancario (BL), con negativas consecuencias sobre la inversión (I) y, por tanto, sobre la producción y el empleo. Este canal juega un papel más importante cuanto más «bancarizada» se encuentre una economía y existan menos alternativas a la financiación bancaria.

$$M \downarrow \Rightarrow BD \downarrow \Rightarrow BL \downarrow \Rightarrow I \downarrow \Rightarrow Y \downarrow \Rightarrow L \downarrow$$

Gráfico 6: El canal del préstamo bancario (%)



Fuente: BCE y elaboración propia.

Los préstamos a las empresas, en España, empezaron a desacelerarse ya en el primer trimestre de 2007, con los primeros síntomas del agotamiento de la burbuja inmobiliaria, aunque no será hasta el tercer trimestre de 2009 cuando empiecen a presentarse tasas negativas, que se han ido profundizando con el paso del tiempo. En Alemania, el crédito reaccionó de la misma forma que en España en el inicio de la crisis, pero, a mediados de 2011, volvieron las tasas positivas (aunque en los cuatro últimos trimestres se ha producido una desaceleración, llegando a ser negativo el último dato en el segundo semestre de 2013, lo que muestra un agotamiento de la mejora del crédito bancario a las empresas).

El canal del préstamo bancario nos indicaría una relación negativa entre los tipos de interés y el volumen de préstamos bancarios. Esa relación no se ha dado en España, donde no sólo ha sido positiva, sino que además ha sido muy elevada, 82,25%. Es éste posiblemente el principal síntoma de que la política monetaria expansiva del BCE no ha surtido el efecto buscado en el crédito. El canal del crédito se encuentra bloqueado, de manera que ni siquiera tipos de interés cercanos a cero consiguen que los bancos aumenten su volumen de crédito a las empresas y a las familias. Sólo ha aumentado el crédito a las administraciones públicas.

El signo positivo de la relación entre préstamos bancarios e inversión empresarial se ha cumplido, presentando una correlación del 76,67%, lo que viene a confirmar la gran dependencia de las empresas españolas de la financiación bancaria, ya que no están suficientemente desarrollados otros canales alternativos de financiación. En Alemania, esa correlación es prácticamente nula, de sólo el 2%. La correlación de los préstamos bancarios a las empresas con el PIB es del 85% en España, frente a una correlación negativa del -8,48% en Alemania.

La paralización de los mercados interbancarios durante esta crisis debería hacernos extender este canal del préstamo bancario también a la financiación de los propios bancos, sobre todo de aquellos que dependen en gran medida de los mercados interbancarios. De esta manera, un aumento de la desconfianza entre los bancos, bien como consecuencia de una política monetaria restrictiva que hiciera dudar de la sostenibilidad de parte del sistema bancario, bien por un shock externo (como la quiebra de Lehman Brothers), provocaría una reducción de la financiación disponible en los mercados mayoristas, lo que se

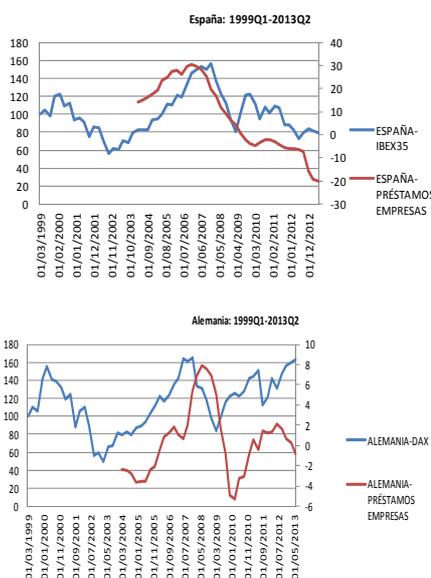
trasladaría inmediatamente a problemas de liquidez de los bancos domésticos y a un racionamiento del crédito, si no directamente a la suspensión de pagos y a la quiebra de las entidades más débiles del sistema, llevado el problema a una situación límite.

o **El canal del balance.** Este canal opera a través del patrimonio neto de las empresas. Un menor patrimonio neto, como consecuencia de una reducción en el valor de los activos empresariales, implica que los bancos cuentan con menores garantías (colateral) para sus préstamos, incrementándose los problemas de selección adversa y azar moral (AS), lo que hará que los bancos se comporten como «aversos al riesgo», de manera que estarán dispuestos a prestar menos, rechazando aquellos préstamos que se consideren arriesgados por ausencia de un nivel «suficiente» de solvencia y elevado coste de monitorización. Un menor volumen de préstamos para las empresas, supone una menor inversión empresarial y, por tanto, menor producción y menor empleo.

$$M \downarrow \Rightarrow P_e \downarrow \Rightarrow AS \uparrow \Rightarrow BL \downarrow \Rightarrow I \downarrow \Rightarrow Y \downarrow \Rightarrow L$$

La pérdida de valor de las empresas (gráfico 7) se ha correlacionado positivamente con el volumen vivo de préstamos a las empresas, como nos dice la teoría, con un coeficiente de correlación del 63%, lo que muestra la fortaleza de esta relación teórica. En Alemania, esa relación es mucho más débil, sólo del 26%.

Gráfico 7: El canal del balance vía precios de los activos (empresas) (%)



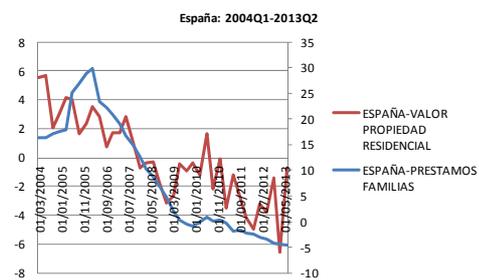
Fuente: BCE, Bloomberg y elaboración propia.

Por esta misma vía, se considera que una política monetaria restrictiva, que aumente el nivel de los tipos de interés, acabará reduciendo los flujos netos de caja de las empresas con financiación a corto plazo, al tener que pagar más intereses por la financiación del capital circulante, lo que deteriorará sus cuentas de resultados y, de nuevo, pondrá en marcha el mismo mecanismo de presencia de problemas de selección adversa. La teoría indica que las empresas, si tras un shock financiero siguen teniendo acceso a la financiación, aumentarán su nivel de existencias (inventarios) ante la debilidad de la demanda de consumo, por lo que, en un primer momento, para financiar el capital circulante aumentarán su nivel de endeudamiento a corto plazo, a mayores tipos de interés, por lo que su cuenta de resultados a medio plazo se verá afectada por el creciente coste financiero, poniéndose en marcha, asimismo, el mecanismo descrito para estas empresas.

$$M \downarrow \Rightarrow i \uparrow \Rightarrow AS \uparrow \Rightarrow L \downarrow \Rightarrow I \downarrow \Rightarrow Y \downarrow$$

Si aproximamos la salud financiera de las empresas mediante el porcentaje de activos dudosos de las entidades de crédito (gráfico 8), la correlación entre el deterioro de los flujos de caja de las empresas y el volumen de préstamos a éstas es del 95%, con lo que podríamos confirmar lo que nos indica la teoría, al menos en España: las entidades financieras podrían estar reduciendo los préstamos a las empresas porque consideran que la demanda no es solvente.

Gráfico 8: El canal del balance vía deterioro de flujos de caja (%)

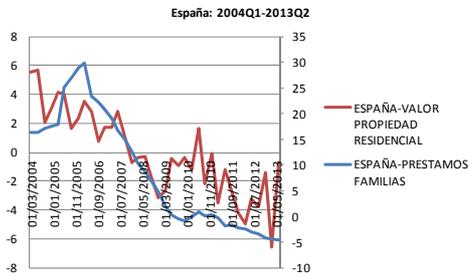


Fuente: BCE, Banco de España y elaboración propia.

Un razonamiento similar podría aplicarse al patrimonio neto de las familias para explicar una caída del consumo en bienes duraderos y vivienda tras una caída de los precios de los activos, incluidos los de la vivienda, o subidas de los tipos de interés, por lo que este canal afectaría al producto y al empleo por dos vías, por la reducción de la inversión

de las empresas y por la caída del consumo en bienes duraderos y adquisición de vivienda por parte de las familias.

Gráfico 9: El canal del balance vía precios de la vivienda (%)



Fuente: BCE y elaboración propia.

Aunque el precio de la vivienda es una variable más volátil que el saldo vivo de préstamos a las familias, la correlación positiva es fuerte, de casi el 79% (gráfico 9). De esta manera, la caída del precio de la vivienda en España hace que puedan garantizarse menores importes de préstamo por parte de las familias. La morosidad de las familias se mantiene, a pesar de todo, en niveles todavía bajos.

La crisis de la deuda soberana que ha afectado a los países periféricos de la zona Euro podría sugerirnos que este mismo planteamiento se podría aplicar también a las administraciones públicas, ya que, al ser considerados también activos con riesgo (en algunos casos, como el de Grecia, de alto riesgo), tendrían problemas para financiarse regularmente en los mercados financieros internacionales, exigiéndoles elevados tipos de interés (primas de riesgo elevadas) o, directamente, cerrándoles el acceso a los mercados (caso de Grecia, Irlanda, Portugal o la mayoría de la Comunidades Autónomas españolas). Con estos graves problemas de financiación de la deuda pública, los Estados acabarían reduciendo su volumen de inversión y de gasto públicos (política de austeridad o consolidación fiscal), con un efecto negativo inmediato sobre el PIB y el empleo. En este caso, el gasto público deja de tener el papel anticíclico que le asigna la teoría keynesiana, para convertirse en un elemento procíclico más, contribuyendo, por un canal adicional, a la caída del PIB y del empleo.

Una tercera extensión de este canal del balance podría aplicarse a la propia financiación de los bancos en los mercados mayoristas interbancario y de capitales, ya que, bien por una caída en la valoración de sus activos (aumento de la morosidad y caída del precio de la vivienda y del suelo), bien

por un aumento en los costes de refinanciación de su deuda, éstos también se encontrarían con problemas de selección adversa y una reducción de su capacidad de financiación externa, lo que les llevaría a tener que reducir, a su vez, los préstamos a sus clientes, con la consiguiente reducción en las empresas de la inversión productiva, el consumo en bienes duraderos y la adquisición de vivienda, lo que conduciría a una reducción del PIB y del empleo.

En un sistema bancario como el español, muy dependiente de la financiación mayorista internacional, la ruptura del mercado interbancario y la posterior «explosión» de la burbuja inmobiliaria podría interpretarse, por tanto, como un claro ejemplo del funcionamiento del «canal del balance», en el que la devaluación de los activos bancarios, debido a la elevada morosidad de los préstamos vinculados con el sector inmobiliario y de la construcción, ha provocado que se les cierre el acceso a los mercados mayoristas, tanto de capitales como interbancarios. Sólo el acceso a los préstamos de liquidez a corto y medio plazo (3 años) del BCE ha conseguido que no se produjera el colapso del sistema financiero. Aún así, una buena parte del sistema, fundamentalmente Cajas de Ahorros ha presentado graves problemas de solvencia. La solución, con el apoyo financiero de hasta 100.000 millones de euros de la «troyka» comunitaria (Comisión Europea, BCE y Fondo Monetario Internacional) ha venido por la inyección de grandes montantes de dinero público, llegándose a nacionalización de varios grupos de Cajas, de los cuales parte han sido adjudicados a otros grupos bancarios sanos y tres de estos grupos siguen siendo actualmente propiedad del Estado. Desde un punto de vista teórico y analítico, se trataría de añadir un nuevo eslabón a la cadena de transmisión de la política monetaria, la financiación de las propias entidades bancarias.

Por los diferentes canales que hemos descrito, no sólo se transmiten los impulsos emitidos por la política monetaria, sino también otro tipo de perturbaciones (shocks) positivas o negativas, que escapan al control directo de los bancos centrales, pero que provocan en la economía efectos similares a los descritos. Estas perturbaciones pueden proceder de cambios de todo tipo en la economía mundial, cambios en la política fiscal, reformas estructurales aplicadas por los gobiernos, cambios en los precios internacionales de las materias primas o, como en la crisis actual, un shock financiero provocado por la crisis de las «subprime», primero, y la quiebra de grandes bancos de inversión, después.

Los efectos de este shock financiero, puesto en marcha en 2007 en los Estados Unidos, son similares a los de una política monetaria restrictiva: una subida aislada de los tipos de interés a corto plazo (LIBOR, EONIA) que desencadena una cascada de efectos prácticamente por todos los canales de transmisión señalados.

La respuesta de los bancos centrales de todas las áreas económicas desarrolladas, en una acción coordinada, fue poner en marcha una política monetaria muy expansiva para contrarrestar los efectos negativos del shock financiero. En el caso de la zona Euro, el BCE bajó los tipos de interés de intervención a sus mínimos históricos, cercanos a cero; redujo el coeficiente legal de caja a la mitad (del 2 al 1%); facilitó liquidez a los bancos de la zona a corto plazo a tipo fijo sin límite de cuantía; flexibilizó y amplió los colaterales elegibles por los bancos para acceder a los préstamos de liquidez; inyectó liquidez a plazos más largos hasta 3 años, a tipo fijo y por importe de un billón (un millón de millones) de euros; impuso el tipo cero a los depósitos de las entidades financieras en el BCE para evitar que los préstamos se remansaran en los depósitos de liquidez en el propio BCE.

La contrapolítica monetaria del BCE no ha surtido los efectos deseados en todos los países de la Unión Monetaria. En los países del denominado «núcleo duro» de la zona Euro (Alemania, Holanda y Finlandia), los tipos de interés tanto de la financiación privada como de la pública se han reducido a los mínimos históricos, llegando a ser negativos para algunas emisiones de deuda pública alemanas y holandesas, y, tras la primera recesión posterior al shock financiero, han presentado tasas positivas, aunque bajas, de crecimiento del PIB y, sobre todo, han creado empleo. Mientras, en los países periféricos (Irlanda, Grecia, Portugal, España, Italia y Chipre), por diferentes motivos y con crisis locales específicas, los tipos de interés de la financiación pública y privada han aumentado, llegando las primas de riesgo de sus respectivas deudas soberanas a niveles elevados, que, en los casos de Grecia, Irlanda, Portugal y Chipre, han supuesto la intervención de sus finanzas públicas por la «troyka» comunitaria (Comisión Europea, Banco Central Europeo y Fondo Monetario Internacional) ante la incapacidad de estos Estados para financiarse en los mercados internacionales.

En el caso de España, la intervención de la «troyka» ha sido parcial, limitada al sistema financiero, pero con condiciones que afectan de una manera u otra al total de la economía. En el caso de Italia, aunque no hubo una intervención financiera directa, sí que hubo una práctica imposición de un gobierno de tecnócratas, no salido de las urnas.

En todos los casos, lo que sí ha habido es una imposición de una política de «consolidación fiscal» o de «austeridad», con el establecimiento de un calendario para reducir los déficit públicos a los niveles del 3% del Tratado de Maastricht y la imposición de una serie de reformas estructurales que van desde la capitalización de las entidades financieras a la reforma del mercado de trabajo, la reforma del sistema de pensiones o la propia reforma de los respectivos mercados internos. Las medidas de consolidación fiscal, con la reducción de la inversión y el gasto público y el incremento de la recaudación impositiva, tienen un efecto inmediato de depresión de la demanda agregada y, por tanto, del PIB y el empleo, que se suma a los efectos de los canales monetarios vistos anteriormente.

3. El «acelerador» financiero

Los profesores Greenwald y Stiglitz (1993) plantearon un modelo teórico, no lineal, en el que las empresas, ante un escenario macroeconómico de gran incertidumbre, dejan de comportarse como «agentes neutrales al riesgo» (como las define la teoría de las finanzas corporativas) y empiezan a tomar sus decisiones de contratación, financiación, producción e inversión como «agentes aversos al riesgo». Este modelo matemático presenta dos importantes implicaciones para la economía:

– Las perturbaciones externas de la economía se amplifican por la toma de decisiones de las empresas, poniéndose en marcha lo que se conoce como «*acelerador financiero*». Las empresas, ante un entorno que pudieran interpretar de elevado riesgo, sobrerreaccionarían ante pequeños impulsos negativos de la economía, como shocks financieros o monetarios, incrementos de los precios de las materias primas (crisis del petróleo), o malas cosechas agrícolas. Este modelo explicaría cómo pequeñas perturbaciones externas generan grandes caídas de la producción y el empleo.

– Los resultados del modelo son persistentes, no cambian de signo fácilmente incluso después de revertir la perturbación negativa, sino que se anclan a la percepción del riesgo del entorno económico, de manera que si el incremento de la incertidumbre es permanente, la caída de la producción y el empleo también será permanente. De esta manera, ante un shock financiero, por ejemplo, no sería suficiente con que las autoridades monetarias reconduzcan los niveles de los tipos de interés o de la liquidez a su estado original, sino que será necesario que las empresas interpreten que la situación de incertidumbre ha desaparecido, para que sus decisiones no sean aversas al riesgo.

En nuestro caso, el modelo de Greenwald y Stiglitz (1993) explicaría por qué, en recesión, las empresas son reacias a contratar trabajadores, incluso si no tienen problemas de eficiencia con los salarios, ya que éstas no estarían tan preocupadas por el nivel salarial actual, ya reducido respecto a la situación pre-crisis, sino que para realizar contrataciones «contracíclicas» exigirían ahorros de costes salariales futuros. La flexibilidad salarial en este modelo, lejos de propiciar la contratación de trabajadores, provoca mayor volatilidad, pudiendo exacerbar la recesión, debido a los efectos inducidos en la demanda agregada de una reducción salarial. Además de esta interpretación más keynesiana, también se presenta una explicación más en la línea de los canales de transmisión monetaria que estamos viendo: una mayor flexibilidad de precios y salarios se interpretaría como un signo de que en el futuro los tipos de interés subirían, obligando a las empresas a soportar mayores costes que los previstos por su deuda, por lo que el valor de las acciones se reduciría, poniendo en marcha los mecanismos descritos anteriormente en el canal del precio de los activos y en el canal del balance.

4. La prima de financiación externa y el “vuelo hacia la calidad”

Bernanke, Gertler y Gilchrist (1996) describen un modelo, también basado en el concepto de «acelerador financiero», que formaliza la transmisión de los impulsos monetarios a través del canal del crédito, con unos resultados teóricos que podrían ayudarnos a explicar los datos observados en la crisis actual:

- Tras un shock financiero, la financiación externa de las empresas es más cara que la financiación interna. Los altos costes de la financiación externa reflejan los denominados costes de agencia que compensan la monitorización de los deudores y la selección adversa por información asimétrica.
- La prima de riesgo aplicada a las empresas (y a las familias y a los Estados y demás administraciones públicas, como hemos visto) varía inversamente con el patrimonio neto o el nivel de solvencia de los deudores.
- Una caída en el patrimonio neto de los deudores, produciendo un incremento de la prima de riesgo y un aumento de las necesidades de financiación, reduce el gasto y la producción de las empresas. Éste es el núcleo del acelerador financiero: dado que los shocks negativos reducen la solvencia de los deudores, los efectos sobre el gasto y la producción de la perturbación inicial se amplificarán.

El acelerador financiero no sólo implica que las empresas más dependientes de la financiación bancaria vean reducido su acceso al crédito durante las crisis económicas, sino que la actividad económica real de esas empresas se vea afectada diferencialmente más. Existe evidencia empírica de que las empresas más pequeñas o con menor salud financiera ven, tras un episodio de restricción financiera, cómo se reduce su financiación bancaria, cómo aumenta significativamente su prima de riesgo y cómo se reduce su gasto, su inversión, su producción y su nivel de empleo en mayor medida que las empresas que por su tamaño o por su salud financiera previa no dependen tanto de los bancos para financiar su actividad productiva.

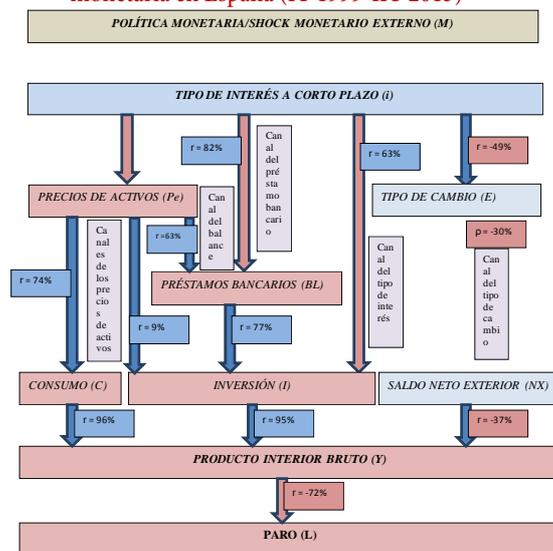
Las nuevas condiciones de financiación, con acceso y coste diferenciado para diferentes tipos de empresas, genera lo que se conoce como un «vuelo hacia la calidad», de manera que la financiación disponible en el sistema se redistribuye, no buscando sólo mayores tasas de rentabilidad, sino teniendo en cuenta también el riesgo que aportan a la cartera de préstamos del banco, de acuerdo con los costes de agencia y monitorización que cada tipo de préstamos generan. La financiación escasa, se dirigirá, preferentemente hacia las mayores empresas y las más solventes.

Los autores del modelo sugieren que las conclusiones obtenidas podrían generalizarse a las familias, para explicar por qué los gastos de las familias en bienes de consumo duradero y en adquisición de vivienda son muy sensibles a pequeñas perturbaciones de los tipos de interés a corto plazo, cuando la teoría tradicional nos dice que esas decisiones dependen de referencias a más largo plazo. En Estados Unidos la mayoría de las hipotecas están referenciadas al tipo de interés de la deuda pública a muy largo plazo (30 años). El hecho de que en la zona Euro, y con mayor intensidad en España, las hipotecas se referencien a un tipo a corto plazo, como es el Euribor a 1 año, hace que esta relación sea todavía más fuerte y menos «misteriosa».

Aunque ellos no lo plantean, en este artículo hemos avanzado que este tipo de modelos deberían utilizarse también para explicar la segmentación del mercado que se ha producido en la zona Euro durante esta crisis, de manera que el mercado de deuda soberana de los distintos países del Euro, que hasta ese momento prácticamente se movía sin diferenciación del riesgo de cada país, con primas prácticamente nulas, a partir del shock financiero inicial empiezan a diferenciarse las primas de riesgo de los diferentes países, incorporando a la rentabilidad exigida a sus deudas el riesgo de solvencia. También en la financiación de los Estados se produciría un «vuelo hacia la calidad», de manera que la

financiación internacional disponible se dirigiría preferentemente hacia aquellos países con mejores ratios, a pesar de que ofrezcan menores rentabilidades, llegando, incluso, en determinados momentos, a ser negativas. Se trataría de inversiones «refugio» donde los inversores pagarían (rentabilidad negativa) para proteger sus patrimonios de potenciales bancarrotas de países con graves desequilibrios fiscales (caso de Grecia, Irlanda, Portugal o, incluso, de España), como ha sido el caso, del peligro de la propia ruptura del Euro como moneda única de la zona.

Esquema 2: Los canales de transmisión de la política monetaria en España (IT 1999-IIT 2013)



Leyenda: El color de las flechas refleja la relación positiva (azul) o negativa (rojo) que prevé la teoría económica. El cuadro al lado de cada flecha contiene el coeficiente de correlación que ha sido calculado para España (1999Q1-2013Q2), en azul cuando es positivo y en rojo, negativo. El color de los cuadros de texto indica el comportamiento de dicha variable durante la crisis, en azul si ha “mejorado” (p.e. una bajada de tipos de interés o una subida del saldo neto exterior) y en rojo si ha empeorado.

Fuente: Bloomberg, BCE, Banco de España y elaboración propia.

En caso de España ha habido un doble «vuelo hacia la calidad» en la financiación del Estado. Buena parte de la deuda pública española en manos de inversores extranjeros (especialmente bancos franceses y alemanes) ha pasado a manos de bancos españoles, que han utilizado buena parte de los préstamos de liquidez del BCE para la adquisición de deuda pública española en el mercado secundario o, directamente, en el primario de subastas, lo que se conoce como «carry trading», que consiste en aprovechar los tipos de interés muy bajos de los préstamos del BCE para invertir a los tipos de interés elevados de la deuda pública española y obtener un margen financiero por la transacción. Así el primer «vuelo hacia la calidad» ha sido el experimentado por los

capitales internacionales, cambiando riesgo español por riesgo de otros Estados, especialmente Alemania; el segundo «vuelo hacia la calidad» el producido en las inversiones de la banca española, que sustituye el riesgo del crédito al sector privado por riesgo Estado. Esto no es más que un caso especial del fenómeno del «crowding out» o efecto sustitución descrito por la teoría económica, de competencia «desleal» del Estado por los recursos financieros escasos de la economía.

5. El desapalancamiento de las entidades financieras.

En la línea argumental de aplicar este tipo de modelos basados en el concepto de «acelerador financiero» a las propias entidades bancarias, subrayando el hecho de que el elevado peso de la financiación mayorista que las ha caracterizado en los últimos años las hace especialmente vulnerables ante la presentación de perturbaciones financieras y monetarias, Greenlaw et al. (2008) presentan un modelo de equilibrio parcial en el que las decisiones de concesión de préstamos de las entidades bancarias se hacen depender no sólo de la rentabilidad relativa de los diferentes instrumentos de inversión (préstamos, bonos corporativos, deuda pública), sino de la percepción del riesgo del mercado de las mismas, utilizando para ello una medida clásica del riesgo en la teoría de selección de carteras, como es el VaR (siglas de Value at Risk: valor en riesgo). El VaR mide la pérdida máxima de capital que se esperaría obtener, en condiciones normales de mercado, bajo una determinada hipótesis de probabilidad, en un período de tiempo determinado. De esta manera, el ratio de apalancamiento (el activo del banco dividido por los recursos propios) se hace depender del VaR estimado, de manera que si aumenta la percepción del riesgo del entorno económico, las entidades bancarias tenderán a reducir el volumen de sus préstamos y/o liquidar parte de sus activos, reduciendo así su ratio de apalancamiento. En este modelo, las entidades bancarias actúan de manera procíclica, transmitiendo sus decisiones de inversión aversas al riesgo al resto de la economía a través del canal del préstamo bancario. Los procesos que desencadenan el acelerador financiero, el aumento de la prima de financiación externa y el «vuelo hacia la calidad» se encargarían de generar un círculo vicioso con una intensidad amplificadas en el que la única variable de ajuste que le queda a las empresas es el volumen de producción, provocando elevados niveles de desempleo.

La regulación bancaria internacional, conocida como Basilea II, hace depender el nivel de solvencia mínimo exigido a las entidades bancarias de la ratio de activos ponderados por el nivel de riesgo sobre los recursos propios de las entidades bancarias, de manera que

cuanto mayores sean los activos financieros considerados de riesgo por la normativa, mayores serán los recursos propios exigidos a las entidades bancarias. La aplicación de esta normativa hace que la gestión de los balances de las entidades bancarias sea todavía más procíclica, ya que las entidades bancarias tendrán que reducir su volumen de préstamos o de otros activos cuando aumenta el riesgo de la economía como consecuencia de un crisis económica. Los cambios propuestos en la regulación bancaria internacional a raíz de la presente crisis (Basilea III), dirigidos a capitalizar a la banca y a fortalecer los balances de éstas ante futuros shocks financieros o monetarios, ha profundizado el carácter procíclico de la gestión bancaria. En el caso de España, donde se ha acelerado la política de recapitalización y saneamiento de las entidades financieras, a través de los distintos decretos-ley de reforma del sistema financiero, los efectos procíclicos señalados podrían estar explicando, junto con los demás argumentos expuestos, la tendencia a la reducción del crédito bancario al sector privado, especialmente penalizado en la medición del riesgo de las entidades crediticias.

6. A modo de conclusión

La revisión de algunos modelos teóricos centrados en los mecanismos de transmisión de los impulsos monetarios a las variables económicas reales, junto a conceptos como «acelerador financiero», «prima de riesgo de la financiación externa» o «vuelo hacia la calidad» nos permite encajar los hechos acaecidos durante la presente crisis económica y financiera, de manera que puedan interpretarse de una manera lógica lo que en una primera lectura pudieran parecer paradojas o contradicciones: La segmentación del mercado financiero de la zona Euro; la convivencia de una política monetaria expansiva y la reducción del crédito al sector privado; la aparición de tasas de desempleo desconocidas en algunos países de la Unión Monetaria mientras que en otros se crea empleo.

Aunque no contamos con un modelo de equilibrio general donde colocar todas las variables, sí que se podrían extraer algunas conclusiones del análisis realizado:

– La política monetaria expansiva del BCE no ha sido suficiente para contrarrestar los efectos del shock financiero inicial de la crisis en aquellos países que tienen dificultades para acceder a los mercados financieros internacionales. Los tipos de interés cercanos a cero no han sido capaces de reactivar el crédito a las empresas y a las familias.

– Las restricciones al crédito a las empresas hacen que la reducción de la producción y el empleo sea la única variable de ajuste para las empresas cuya financiación depende en gran medida de los bancos. En una economía tan bancarizada como la española, el bloqueo del crédito bancario supone el colapso de la economía.

– La debilidad de la demanda hace que la flexibilidad de los salarios no genere empleo, sino que se destruya más al debilitarse la demanda. El incremento de las exportaciones no ha sido suficiente para compensar la caída de la demanda interna.

– Los problemas de financiación de las familias, al haber reducido su gasto en bienes duraderos y adquisición de vivienda, han debilitado aún más la demanda interna, generando más paro.

– Los problemas de financiación de las administraciones públicas (Estado y Comunidades Autónomas), que han provocado un ajuste fiscal importante (menores inversiones y gastos públicos y mayores impuestos) han deprimido aún más la demanda interna, con la consiguiente reducción del PIB y aumento del paro.

– Los propios problemas de financiación y solvencia de las entidades financieras han provocado una disminución del crédito al sector privado, amplificando los efectos negativos de la crisis en la economía.

– La dificultad de acceso al crédito de las empresas se explica no sólo por el racionamiento del crédito por parte de los bancos, sino también por un problema de ausencia de demanda solvente por parte de las empresas y las familias. Las elevadas tasas de morosidad de las empresas impiden que las entidades financieras puedan reactivar sus líneas de crédito.

– La propia situación de incertidumbre y la aversión al riesgo de familias, empresas y bancos hace que los shocks se amplifiquen y persistan en la economía.

Referencias bibliográficas

BANCO CENTRAL EUROPEO (BCE) (2011): La política monetaria del BCE.

BERNANKE, B.; GERTLER, M. y GILCHRIST, S. (1996): «The Financial Accelerator and the Flight to Quality». *The Review of Economics and Statistics*, vol 78, nº 1, págs. 1-15.

GREENLAW, D.; HATZIUS, J.; KASHYAP, A.; y SONG SHIN, H. (2008): «Leveraged Losses: Lessons from the Mortgage Market Meltdown», U.S. Monetary Policy Forum Report nº 2, Rosenberg Institute, Brandeis International Business School and Initiative on Global Markets, University of Chicago Graduate School of Business.

GREENWALD, B. y STIGLITZ, J. E. (1993): «Financial Market Imperfections and Business Cycles», The Quarterly Journal of Economics, vol. 108, nº 1, págs. 77-114.

IRELAND, N. P. (2005): «Mecanismo de transmisión monetaria», Working papers, nº 06-1, Federal Reserve Bank of Boston.

MISHKIN, F. S. (1995): «Symposium on the Monetary Transmission Mechanism». Journal of Economic Perspectives, vol. 9, nº 4, págs. 3-10.

Deuda pública y crecimiento económico: una relación llena de dudas

José M. Domínguez Martínez

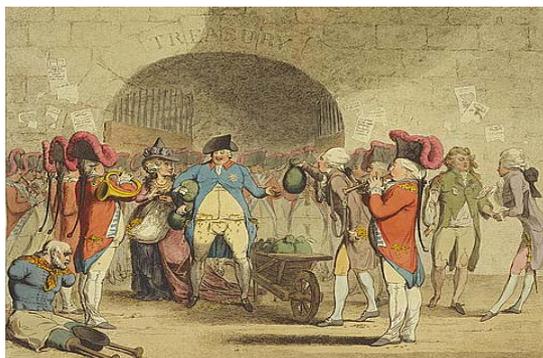
Resumen: El objeto de este artículo es ofrecer una síntesis de la controversia suscitada alrededor del trabajo de Reinhart y Rogoff del año 2010. Dicho estudio, basado en el análisis de series históricas de los países desarrollados, y que identificaba la existencia de un umbral de la deuda pública (90% del PIB) a partir del cual se resiente drásticamente el crecimiento del producto nacional, ha sido cuestionado a raíz de la revisión de Herndon, Ash y Pollin en 2013. Además de reflejar los elementos esenciales del debate académico, se efectúan una serie de consideraciones acerca de las principales cuestiones que se suscitan.

Palabras clave: Deuda pública; crecimiento económico; Reinhart-Rogoff.

Códigos JEL: E62; E65; H62; H63.

1. Introducción

Cuando Carmen M. Reinhart y Kenneth S. Rogoff escribían, en enero de 2010, la introducción de su documento de trabajo «Growth in a time of debt», difícilmente podían imaginar que su afán investigador, avalado por una trayectoria de éxito y prestigio en el panorama académico internacional, pudiera llegar a tornarse en una pesadilla como la vivida en abril de 2013, a raíz de la detección, por otros investigadores, de errores en su análisis estadístico. Aún menos, que pudieran ser acusados de la plaga del desempleo que azota a un buen número de países avanzados y del sufrimiento de quienes se ven sumidos en una situación de miseria y privación. Posiblemente, en una época anterior, antes de la extensión de las TICs, los resultados de su investigación no habrían alcanzado tan amplia difusión ni, por supuesto, el aluvión de críticas y ataques habría podido contar con tan potentes correas de transmisión. Para colmo de males, casi nadie parece haber reparado en la advertencia recogida en la portada del documento de trabajo en cuestión, en el sentido de que, como todos los del National Bureau of Economic Research (NBER), se circulaba con fines de discusión y comentarios, sin haber sido evaluado previamente ni sometido a la revisión establecida para las publicaciones oficiales del citado organismo de investigación estadounidense.



Pese a tales circunstancias, lo cierto es que el trabajo de los profesores Reinhart y Rogoff (RR) alcanzó pronto una enorme notoriedad y algunas de sus principales conclusiones fueron esgrimidas por determinados políticos como respaldo a las políticas de corrección de los desequilibrios presupuestarios, en la Unión Europea y en Estados Unidos. El hecho de que, desde hace años, asistiéramos a un crudo e interminable debate entre quienes defienden políticas de consolidación fiscal y quienes abogan por políticas expansivas para salir de la crisis económica ha actuado como una gran caja de resonancia que ha desbordado los límites del ámbito académico. Nunca antes se había vivido semejante interacción, al menos no con tanta influencia e intensidad, entre el mundo de la investigación, el de la política y el de la ciudadanía. La hoja de servicios de los economistas, bastante emborronada en los últimos tiempos, ha vuelto, aunque sea de manera inconsciente, a sufrir un nuevo revés, en buena medida contrarrestado por la reacción endógena subsiguiente.

Sin embargo, antes de precipitarnos en más juicios, bueno sería dejar que se pronunciasen los protagonistas del enredo: qué habían creído establecer antes y qué pueden concluir ahora; qué errores se han detectado y qué alcance tienen. Asimismo, merece la pena meditar en torno a las consecuencias de la controversia para el curso de la política económica necesaria para superar la persistente crisis actual. Adicionalmente, se estima oportuno reflexionar acerca de las cuestiones básicas que se suscitan en relación con el asunto de referencia. A los anteriores puntos se orienta el presente artículo, que se elabora con el propósito exclusivo de acercar a los no especialistas las piezas básicas de la controversia planteada.

2. Los hallazgos empíricos de Reinhart y Rogoff y su influencia en la política económica

La historia comienza con la publicación del citado documento de trabajo (Reinhart y Rogoff, 2010), tras una impecable trayectoria de investigación que había convertido a sus autores en unos de los más reconocidos especialistas mundiales en el análisis de la deuda pública y sus consecuencias macroeconómicas¹. En dicho trabajo, sus autores examinan una nueva serie de datos históricos de deuda pública estatal, así como otros datos sobre la deuda externa, con objeto de buscar una relación sistemática entre los niveles de la deuda, el crecimiento y la inflación.

El principal resultado que obtienen es que mientras que el vínculo entre el crecimiento y la deuda parece relativamente débil a niveles de deuda «normales», las tasas de crecimiento para países con deuda pública por encima del 90% del PIB disminuyen 1 punto porcentual (p.p.), si se toma la mediana; el decremento es de varios puntos si se toma la media. Más concretamente, para las economías avanzadas en el período 1946-2009, cuando la ratio de la deuda pública se encuentra entre el 60% y el 90% del PIB, la tasa de crecimiento medio es del 2,8%; cuando se supera el umbral del 90%, dicha tasa cae hasta el -0,1%; la caída es menor (del 2,9% al 1,6%) si se toma como indicador la mediana².

Reinhart y Rogoff (2010, pág. 23) se preguntan por qué hay umbrales de la deuda y por qué se localizan justamente en el 90%. Subrayan que se trata de una importante cuestión que merece investigaciones adicionales, si bien especulan en el sentido de que el fenómeno está estrechamente vinculado a la lógica subyacente en su análisis previo de «intolerancia a la deuda» formulado en Reinhart, Rogoff y Savastano (2003). Los umbrales de deuda, según señalan, son específicos en función de las circunstancias de cada país. A medida que los niveles de deuda aumentan hacia sus límites históricos, las primas de riesgo comienzan a subir acusadamente, situando a los gobiernos altamente endeudados ante difíciles dilemas. Cuando la deuda soberana alcanza niveles «insostenibles», también lo hace el coste del endeudamiento (Reinhart y Rogoff, 2013c). Consideran que incluso aquellos países firmemente comprometidos con la atención de la deuda

se ven forzados a endurecer notoriamente la política fiscal con vistas a parecer creíbles ante los inversores y así reducir la prima de riesgo³.

Numerosos trabajos empíricos posteriores al de RR han validado el umbral de la deuda del 90% (Égert, 2013, pág. 2), aunque algunos lo sitúan en cotas sustancialmente inferiores⁴. En una época marcada por un debate sin tregua entre dos posiciones radicalmente distintas para hacer frente a la crisis económica, basadas, respectivamente, en la expansión y en la contracción de la política fiscal, no era de extrañar que un resultado tan definido no pasara desapercibido. Así, significados políticos aprovecharon el «hallazgo» de RR, que incluso llegó a ser conocido como el «teorema RR», para reforzar sus planteamientos de corrección de los desequilibrios presupuestarios⁵.

A este respecto, Paul Ryan (2013), dirigente republicano estadounidense, defensor de la consolidación fiscal, citó el trabajo de RR como «evidencia empírica concluyente de que la deuda bruta... que exceda del 90 por ciento de la economía tiene un impacto significativo sobre el crecimiento económico». Por su parte, Olli Rehn (2011), comisario de Economía de la Comisión Europea, proclamaba en 2011 que «Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff han acuñado la “regla del 90%”, esto es, que los países con deuda pública por encima del 90% de la producción económica anual crecen más lentamente. Unos altos niveles de deuda pueden expulsar la actividad económica y el dinamismo empresarial, y así dañar el crecimiento»⁶.

¹ En particular, cabe destacar un libro publicado en 2009 (Reinhart y Rogoff, 2009) en el que se ofrece una completa y aleccionadora visión histórica de la evolución de la deuda pública y de sus impagos. Una síntesis se realiza en Domínguez y López (2011).

² Reinhart, Reinhart y Rogoff (2012) identifican, en los países avanzados, desde 1880, 26 episodios de «sobreendeudamiento público» («public debt overhang»), esto es, una ratio superior al 90% durante más de 5 años.

³ No obstante, algunos economistas destacados, como Robert Shiller o Paul Krugman, ya en 2010 señalaban que RR no explican cómo el endeudamiento público restringe el crecimiento (The Economist, 2013a).

⁴ Cecchetti et al. (2011) concluyen que, para niveles moderados, la deuda mejora el bienestar y el crecimiento, pero altos niveles pueden ser perjudiciales. Para la deuda pública, el umbral está en un 85%. Por su parte, Arcand et al. (2012) sostienen que cuando el crédito del sector privado supera el 100% del PIB comienza a tener un efecto negativo sobre el crecimiento de la producción.

⁵ Harding (2013) llega a calificar el resultado de RR como «uno de los más fuertes argumentos para rápidas subidas de impuestos o reducciones de gasto público para mantener la deuda por debajo del límite del 90 por ciento».

⁶ Münchau (2013) sugiere que Rehn posiblemente no llegara a leer los trabajos originales de RR, «que son más ambivalentes, como suelen ser los trabajos académicos».

3. La revisión de Herndon, Ash y Pollin: ¿en qué ha quedado el "teorema RR"?

Más de tres años después de la aparición del trabajo de RR (2010), después de una larga estela de reconocimientos y de la amplia consideración del umbral del 90% como un «hecho estilizado», el panorama se vería sacudido tras la aparición, en el mes de abril de 2013, de un trabajo de los profesores Herndon, Ash y Pollin (HAP) (2013a), de la Universidad de Massachusetts en Amherst, en el que, tras replicar el análisis de RR (2010), cuestionan sus resultados por haber encontrado una serie de errores.

En el trabajo de HAP (2013a, págs. 2-3) se señala que «Hemos replicado RR y encontramos que errores de codificación, una exclusión selectiva de datos disponibles, y una ponderación no convencional de los indicadores estadísticos llevan a serios errores que representan de manera inexacta la relación entre la deuda pública y el crecimiento entre estas 20 economías avanzadas en el período de la posguerra».

«Nuestro hallazgo más básico -continúan destacando (HAP, 2013a, pág. 3)- es que, cuando se calcula adecuadamente, la tasa media de crecimiento real del PIB para los países con una ratio de deuda pública respecto al PIB superior al 90% es realmente de un 2,2%, no del -0,1% como proclama RR. Esto es, contrariamente a RR, el crecimiento medio del PIB para ratios de deuda pública/PIB superiores al 90% no es demasiado diferente que cuando las ratios de deuda/PIB son menores».

El día 17 de abril, el diario Financial Times publicaba un artículo firmado por dos de los autores del trabajo, Pollin y Ash (2013), en el que se incidía en los errores detectados. Comenzaba el calvario de Reinhart y Rogoff a escala planetaria.

La crítica de HAP no se limitaba a la aportación de unas estimaciones distintas, algo bastante frecuente en un contexto de investigación empírica lleno de controversias y contradicciones. No; además de detectar algún error en el cómputo de datos en la hoja de cálculo utilizada, se achacaba la omisión de datos disponibles y la utilización de técnicas estadísticas inapropiadas.

El célebre error de la hoja Excel consistió en promediar algunas celdas erróneas, lo que provocó una desviación indebida de -0,3 p.p. en las estimaciones de la tasa de crecimiento⁷. Davies (2013) destaca que otro 0,1 p.p. proviene de un error de transcripción; el resto de la diferencia se debe a una combinación de datos ausentes en el trabajo original de RR y a una disputa

⁷ Una reproducción de la hoja de cálculo afectada se ofrece en Konczal (2013).

metodológica sobre cómo deben ponderarse los países para obtener los resultados finales⁸.

Algunos análisis que han explorado la relación entre la deuda pública y el crecimiento económico con técnicas más sofisticadas que las basadas en la mera utilización de indicadores estadísticos elementales, obtienen, a partir de estimaciones econométricas, resultados similares a los de HAP (Égert, 2013).

4. La ratio del 90% y el debate sobre la política fiscal

Dado que, como se ha señalado, algunos políticos habían utilizado el «hallazgo» de RR para justificar las políticas de austeridad, Reinhart y Rogoff quedaron situados en el punto de mira como inductores de unas mayores tasas de desempleo. Así, por ejemplo, el CEPR (2013) califica la conclusión de RR como «un error que ha tenido enormes consecuencias». Krugman (2013) se pregunta: «¿fue un error de codificación de Excel lo que destruyó las economías del mundo occidental?».

García y Cotterill (2013) apuntan, sin embargo, que «es muy difícil saber si el resultado de Reinhart & Rogoff cambió realmente el curso de la política pendiente de decidir, o fue simplemente usado como una justificación post-hoc para una política que era inevitable en cualquier caso». Para Summers (2013), «es absurdo culpar a Reinhart y Rogoff de las políticas de austeridad. Los líderes políticos que avanzan medidas de austeridad primero hacen su elección de la política, y luego buscan apoyo intelectual».

Aun cuando la existencia de un umbral aparentemente sólido no pareció resultar demasiado persuasivo para quienes eran firmes partidarios de apelar a una expansión del gasto público –no hay más que repasar los debates de los últimos años-, la caída de la referencia del 90% ha sido saludada con alborozo por los críticos de las denominadas políticas de austeridad. Brittan (2013) lo hace sin contemplaciones: «Aquellos políticos conservadores y sus asesores que basaron su defensa de una política fiscal estricta en esta ratio mágica [90% del PIB] se han retirado con el huevo en sus caras». A su vez, Stephens (2013) estima que el trabajo de HAP «presenta a los policy makers una oportunidad de escapar de una ortodoxia viciada».

El propio trabajo de HAP no se limita al terreno empírico, sino que eleva a un plano fundamental (HAP, 2013a, pág. 15) que «los hallazgos de RR han servido

⁸ Ash y Pollin (2013) aportan detalles de los cálculos realizados. Barro (2013) considera que «el gran efecto derivado de la exclusión del dato de Nueva Zelanda demuestra la fragilidad de su método».

como un baluarte en apoyo de las políticas de austeridad. El hecho de que los resultados de RR sean erróneos debe en consecuencia llevarnos a reconsiderar la agenda de la austeridad en sí misma tanto en Europa como en Estados Unidos»⁹.

De forma clara, Pollin y Ash (2013) aducen que «no sugieren que los gobiernos deban ser libres para endeudarse y para gastar alegremente, pero el gasto público financiado con déficit, utilizado juiciosamente, sigue siendo el instrumento individual más efectivo que tenemos para combatir el paro masivo causado por recesiones severas», aunque sin entretenerse en insinuar ningún matiz respecto a la capacidad efectiva para captar recursos ajenos. En este sentido, hasta uno de los más firmes defensores de las políticas keynesianas como es Wolf (2013) llega a admitir que «en verdad, los países de la Eurozona que no pueden endeudarse deben ajustarse».

Por supuesto, a corto plazo siempre cabe el recurso al «default». «¿Por qué los gobiernos pagan sus deudas?». Es ésta una importante pregunta que se plantea *The Economist* (2013d, pág. 63): «La deferencia con la que la mayoría de los estados prestatarios tratan a sus acreedores es uno de los misterios de la economía. A diferencia de los individuos o compañías, los países no pueden ser forzados a cumplir con sus obligaciones». A partir de la respuesta que se dé al anterior interrogante es bastante fácil clasificar a las personas en función de su posición ante la deuda.

Domenech (2013) sostiene que la evidencia sobre los efectos de las políticas de estímulo fiscal y de la deuda y déficit públicos sobre el crecimiento económico ni empieza ni acaba en los trabajos de RR y HAP. Los resultados son mucho más amplios y, en su opinión, «corroboran lo que nos dicta el sentido común. Al fin y al cabo, si los multiplicadores fiscales fueran positivos a corto plazo y no afectaran negativamente al crecimiento a largo, ¿por qué no utilizar indefinidamente políticas fiscales expansivas? La respuesta es que no existen menús gratis para las autoridades fiscales: los estímulos fiscales hoy para aumentar la actividad económica tienen el coste de un menor crecimiento mañana. Aunque las políticas de estímulo fiscal pueden ser un instrumento útil para la estabilización de la actividad económica a corto plazo, una deuda pública y un déficit presupuestario elevados perjudican el crecimiento económico y el empleo a plazo».

Ante el aluvión de críticas recibidas, Reinhart y Rogoff tuvieron que multiplicarse para efectuar alegaciones.

⁹Reinhart y Rogoff (2013c) no han dudado en acusar a HAP de haber politizado el asunto.

Como ha señalado Harding (2013), «la batalla entre R&R y HAP ha sido de alta velocidad, mucha adrenalina y librada en público». Incluso ha llegado a hablarse de la «Guerra del error de codificación de la hoja de cálculo» (Stephens, 2013)¹⁰.

Después de contestar correos electrónicos, hacer declaraciones a medios y otras manifestaciones, con fecha 5 de mayo de 2013 publicaron un documento (Reinhart y Rogoff, 2013a) en el que efectúan una corrección de sus cálculos iniciales y se defienden de las restantes críticas lanzadas por HAP¹¹. Concretamente, corrigen las cifras medias y medianas de crecimiento del período 1946-2009, así como las de otros períodos que se remontan más atrás. Sin embargo, a juicio de ellos, la conclusión básica de su estudio no se ve alterada. Así, argumentan que siempre habían confiado en las cifras medianas: «Cuando se observan nuestras estimaciones medianas, son de hecho bastante similares a las de los investigadores de la Universidad de Massachusetts... Nuestros críticos parecen sugerir que pueden ignorar todo lo demás que hemos hecho porque nosotros de algún modo hemos dado un gran énfasis a algún outlier para el crecimiento. Esto es erróneo. Nunca hemos usado otra cosa sino la conservadora estimación mediana en nuestras discusiones públicas, donde hemos declarado que la diferencia entre el crecimiento asociado a una deuda por debajo del 90% del PIB y una deuda por encima del 90% del PIB es alrededor de 1 punto porcentual».

A este respecto, como ha señalado Wolf (2013), el propio trabajo de HAP, así como otras investigaciones, apoyan la proposición de que un menor crecimiento está asociado a una mayor deuda; cuestión distinta, como se expresa más adelante, es la identificación de la causa y del efecto¹².

Rogoff y Reinhart (2013) también se han adentrado en el debate teórico. Partidarios de estímulos selectivos y con la debida cautela ante los niveles de deuda actuales, consideran que endeudarse para financiar

¹⁰Reinhart y Rogoff (El País, 2013; *The Economist*, 2013c) han llegado a manifestar, respecto a Krugman, que «hemos vivido con profunda decepción su comportamiento espectacularmente incívico de las últimas semanas».

¹¹Ya anteriormente, con carácter inmediato, habían publicado una respuesta «después de pasar la noche revisando sus números» (Harding y Cook, 2013). En esa respuesta ya admiten el error en la hoja de cálculo, pero no las otras críticas (Cook, 2013). Igual postura mantienen unos días después en Reinhart y Rogoff (2013c).

¹²Martín Arrese (20123) recuerda, en relación con el caso español, que «el déficit primario sólo es responsable de una cuarta parte del fenómeno de vertiginosa elevación de las cotas de endeudamiento».

infraestructuras productivas eleva el crecimiento potencial a largo plazo y empuja hacia abajo los niveles de deuda. Cuestionan la posición de los ultrakeynesianos, quienes ven el endeudamiento como una «comida gratis» debido a los bajos tipos de interés, sin prestar la debida atención al riesgo de un aumento en los tipos de interés reales: «La deuda es una variable de lento movimiento que no puede -y, en general, no deber ser reducida demasiado aceleradamente. Pero los tipos de interés pueden cambiar rápidamente». En definitiva, «El problema básico de la política fiscal, según Reinhart y Rogoff (2013c), es que los tipos de interés pueden cambiar muy rápidamente, pero las ratios de deuda no».

Los partidarios de las políticas expansivas arguyen que, cuando los tipos de interés están atrapados en el 0%, la política fiscal ofrece a la economía un importante impulso; en tales circunstancias los déficit públicos pueden ser atendidos fácilmente a través del mayor crecimiento económico (Giles y Harding, 2013). La existencia de correlación entre el PIB per cápita y el déficit público estructural se convierte en el foco de atención (The Economist, 2013e), aunque no faltan estudios que concluyen que en algunos casos la alternativa de la no consolidación puede tener iguales o peores consecuencias que la consolidación, debido a los costes potenciales de mayores primas de riesgo de la deuda soberana y a las expectativas de impago soberano (Roeger y Veld, 2013).

Como vía de solución Reinhart y Rogoff abogan por que los gobiernos estén dispuestos a anular deudas en vez de continuar absorbiéndolas. Otra fórmula es la de crear «audiencias cautivas» («represión financiera») para la deuda pública en la línea sugerida por Keynes en 1940 («How to pay for the war»). Una tasa de inflación moderada puede ser un ingrediente útil en el combinado de actuaciones, entre las que no pueden faltar las reformas estructurales.

Algunas posiciones críticas con las políticas restrictivas (Stephen, 2013) admiten que «la respuesta no es un nuevo derroche fiscal. Un alto precio debe ser pagado por los booms de un crédito y un gasto descontrolados que desembocaron en la crisis financiera global. Pero el timing y el camino importan. Los gobiernos con una demostrable determinación para elevar el crecimiento económico a largo plazo con reformas por el lado de la oferta deben tener más tiempo para disminuir los déficit».

Dentro de un panorama de críticas generalizadas, propicio para los distanciamientos, casi resulta chocante encontrar alguna manifestación de apoyo a la posición de tan vilipendiados investigadores como RR. Aslund (2013), después de reconocer a los profesores de Amherst el mérito de haber chequeado los detalles,

señala que «ellos no parecen haber tomado conciencia de la esencia de su investigación. Ellos, también, encuentran que el crecimiento cae a medida que aumenta la deuda. En todo caso, su investigación refuerza la esencia de la tesis de Reinhart-Rogoff».



Por su parte, Altman (2013) opina que los críticos de las políticas de austeridad olvidan un punto clave: «No ha sido Ángela Merkel, canciller de Alemania, ni otros líderes políticos quienes empujaron la austeridad sobre Italia, España, Grecia y los otros países. Fueron los prestamistas privados, a partir del otoño de 2011, quienes declinaron financiar un endeudamiento adicional de tales países... En otras palabras, los mercados desataron la crisis de la Eurozona, no los políticos. La reestructuración fiscal y bancaria subsiguiente era el precio de recuperar la confianza del mercado».

Nos encontramos, pues, con un panorama lleno de alicientes para la reflexión y el debate, en el que no parece que haya cabida para dogmas preconcebidos de ningún tipo.

5. La controversia de los umbrales de la deuda pública: algunas consideraciones

Son numerosas las cuestiones que se suscitan no sólo en torno al núcleo de la discusión, la existencia o no de un umbral de deuda depresivo del crecimiento, sino también en relación con otros aspectos más generales de política económica y de metodología económica (Domínguez Martínez, 2013). Entre ellas pueden destacarse las siguientes:

- Llama la atención que el estudio de RR se centrara exclusivamente en la deuda soberana (estatal), dejando de lado la deuda correspondiente a las administraciones territoriales, que en algunos países llega a alcanzar proporciones no despreciables.
- El valor atribuido a la ratio del 90% puede inscribirse en el síndrome de la «envidia a la física» que ha caracterizado a generaciones de economistas, que, como Friedman, se han lamentado de que en Economía no se descubrieran números o ratios clave que pudieran ser considerados constantes (Brittan, 2013).
- La deuda pública puede llegar a tener efectos negativos sobre la evolución económica incluso a partir de niveles relativamente moderados. Sin embargo, la ubicación precisa del umbral y la magnitud concreta de los eventuales efectos no admiten una clara generalización, sino que ambos pueden variar muy sustancialmente en función de las características y circunstancias específicas de cada país¹³. Aun en el supuesto de que exista un umbral, como indica Summers (2013), «¿por qué debe ser el mismo en países dentro y fuera de una unión monetaria, con sistemas financieros, culturas, grados de apertura y experiencias de crecimiento muy diferentes?».
- La existencia de correlación no implica, como es bien sabido, causalidad. En el caso que nos ocupa, cabe suponer que la causalidad es recíproca: una elevada deuda pública puede afectar negativamente el crecimiento del PIB, pero, a su vez, un debilitamiento de éste se traduce en un aumento del déficit y la deuda públicos. Más difícil resulta establecer categóricamente cuál de los dos efectos inicia la ronda (Davies, 2013)¹⁴.

6. Dudas sobre la deuda: ¿cabe concluir algo?

La discusión en torno al trabajo de RR, en la que podemos encontrar los ingredientes más variopintos, puede calificarse de muchas cosas, pero no de bizantina. Tal es la trascendencia social de los distintos cursos de

¹³ A partir de la experiencia de la revolución industrial inglesa, Wolf (2013) subraya que «no hay una ley de hierro de que el crecimiento deba colapsarse una vez que se supera el 90%».

¹⁴ Según Leal (2013), en España hay razones para pensar que la causalidad ha actuado en los dos sentidos. La preocupación existente en las instancias gubernamentales europeas por los efectos de las políticas de consolidación es bastante sintomática al respecto. Vid. Spiegel (2013a; b). No obstante, desde el Banco Central Europeo se insiste en la reducción del déficit público para retornar a la moderación de los niveles de deuda pública (Steen, 2013).

acción de la política económica dimanantes de los planteamientos sobre el déficit y la deuda del sector público, que, por el contrario, revisten una importancia práctica de manera inherente.

Para *The Economist* (2013b, pág. 67), «Un menor crecimiento del PIB podría ser la causa de una deuda creciente en vez de el resultado. La Sra. Reinhart y el Sr. Rogoff reconocen en su trabajo académico que este conundrum “no se ha resuelto plenamente”, pero han sido a veces menos cuidadosos en los artículos publicados en los medios. Éste es quizás su mayor error. La relación entre deuda y crecimiento es una cuestión con carga política. Es en estas áreas donde los economistas deben mantener los estándares más rigurosos». ¿Es realmente fácil atenerse a esta directriz en una situación en la que asistimos a una progresiva devaluación del conocimiento económico? (Dominguez Martínez, 2012).

Como ha puesto de manifiesto Summers (2013), de cara al futuro, los autores, revistas académicas y evaluadores necesitan dedicar un mayor esfuerzo a replicar los resultados de investigaciones significativas antes de difundirlos ampliamente: «Más generalmente, ninguna conclusión importante de política económica debe basarse nunca más en un resultado estadístico único. Los juicios de la política deben basarse en la acumulación de evidencia de múltiples estudios hechos con diferentes enfoques»¹⁵.

«La moraleja de esta historia –según Davies (2013)– es que es una ilusión esperar que la complicada relación entre la deuda pública y el crecimiento del PIB sea la misma siempre y en cualquier parte». A la pregunta de «¿Cuánta (deuda pública) es demasiada?», antes de que se desatara la tormenta contra RR, *The Economist* (2013a) concluía que, en realidad, no hay ninguna respuesta directa a esta pregunta: «los economistas no saben cuánta deuda pública es demasiada». Ahora, aún menos.

Por lo que se refiere a la conexión entre los resultados empíricos y el curso de la política económica, Davies (2013) considera que «concluir [a raíz de la crítica de HAP] que hay un vínculo causal entre estos eventos [crítica de HAP sobre RR] y un cambio inminente en las políticas de reducción del déficit sería tan erróneo como asumir que una elevada deuda pública causa automáticamente un debilitamiento del crecimiento... Al final, ni los académicos ni el FMI tienen demasiado poder sobre las políticas nacionales, a menos que los países les deban dinero».

¹⁵ En una línea similar se pronuncia Brittan (2013).

El dilema de la política económica se plantea así con toda crudeza. Como nos recuerda Financial Times (2013), «el problema con la austeridad es que, tal como se implementa en la eurozona, es un instrumento muy romo... La política de austeridad debe ser más un traje a medida que de confección. Pero el hecho duro permanece: el mundo occidental está inundado en deuda, y los préstamos deben ser devueltos en algún momento».

Como economistas, es preferible no pretender despejar de manera dogmática todas las dudas ¿científicas? que tenemos sobre la deuda. Como prestatarios y como prestamistas potenciales, puede que sí sea más conveniente tratar de despejar a priori cualquier duda mundana sobre la devolución de las deudas, al menos sobre la disposición o no a afrontar los compromisos inherentes en condiciones normales. Fijar reglas del juego claras, con independencia del lugar efectivo que podamos ocupar individualmente en cada momento, tiene ventajas para el funcionamiento fluido de las relaciones económicas y sociales.

Referencias bibliográficas

ARCAND, J.-L.; BERKES, E., y PANIZZA, U. (2012): «Too much finance?», IMF Working Paper, WP/12/161.

ASH, M., y POLLIN, R. (2013): «Supplemental technical critique of Reinhart and Rogoff, “Growth in a time of debt”», Political Economic Research Institute, University of Massachusetts Amherst, 29 de abril.

ASLUND, A. (2013): «Reinhart-Rogoff austerity case still stands», Financial Times, 19 de abril.

BARRO, J. (2013): «Reinhart-Rogoff on debt and growth: fake but accurate?», [www.bloomberg.com.news](http://www.bloomberg.com/news), 17 de abril.

BRITTAN, S. (2013): «Rogoff, Reinhart and the spell of magic numbers», Financial Times, 2 de mayo.

CECCHETTI, S. G.; MOHANTY, M. S., y ZAMPOLLI, F. (2011): «The real effects of debt», BIS Working papers n° 352.

CEPR (2013): "How much unemployment was caused by Reinhart and Rogoff's arithmetic mistake?", <http://www.cepr.net/index.php/blogs>, 17 de abril.

COOK, C. (2013): «Reinhart-Rogoff recrunch the numbers», Financial Times, 17 de abril.

DAVIES, G. (2013): «How much of Reinhart/Rogoff has survived?», Financial Times, 19 de abril.

DOMENECH VILARIÑO R. (2013): «Ajustes fiscales y crecimiento económico», Expansión, 7 de junio.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2012): «Falacias y paradojas del lenguaje económico», Sur, 27 de noviembre.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2013): «Deuda pública y crecimiento económico», Sur, 24 de junio.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M., y LÓPEZ DEL PASO, R. (2011): «Situaciones de impago de deuda soberana», eXtoikos, n° 11.

ÉGERT, B. (2013): «The 90% public debt threshold: the rise and fall of a stylized fact», CESIFO Working Paper N° 4242.

EL PAÍS (2013): «Rogoff y Reinhart replican a Krugman», 27 de mayo.

FINANCIAL TIMES (2013): «Austerity: the debate heats up», 26 de abril.

GARCÍA, C., y COTTERILL, J. (2013): «Raining on Reinhart and Rogoff», Financial Times, Alphaville, 16 de abril.

GILES, C., y HARDING, R. (2013): «Austerity is hurting - but is it working?», Financial Times, 26 de abril.

HARDING, R. (2013): «Economists' case for austerity attacked», Financial Times, 17 de abril.

HARDING, R., y COOK, C. (2013): «Harvard duo defend case for austerity», Financial Times, 17 de abril.

HERNDON, T.; ASH, M., y POLLIN, R. (2013a): «Does high public debt consistently stifle economic growth? A critique of Reinhart and Rogoff», Political Economic Research Institute, University of Massachusetts Amherst, Working Paper Series, n° 322.

KONCZAL, M. (2013): «Researchers finally replicated Reinhart-Rogoff, and there are serious problems», Next New Deal, The Blog of the Roosevelt Institute, 16 de abril.

KRUGMAN, P. (2013). «La depresión del Excel», El País, 21 de abril.

LEAL, J. L. (2013): «Crecimiento y deuda pública», El País, 28 de abril.

MARTÍN ARRESE, J. P. (2013): «La deuda no se debe sólo al déficit», Expansión, 11 de abril.

MÜNCHAU, W. (2013): «Perils of placing faith in a thin theory», Financial Times, 21 de abril.

POLLIN, R., y ASH, M. (2013): «Austerity after Reinhart and Rogoff», Financial Times, 17 de abril.

REHN, O. (2011): «Debt, governance, and growth; a Eurozone perspective», Council on Foreign Relations.

-
- REINHART, C. M.; REINHART, V., y ROGOFF, K. (2012): «Public debt overhangs: advanced-economy episodes since 1880», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 26, n° 3.
- REINHART, C. M., y ROGOFF, K. S. (2009): «This time is different: eight centuries of financial folly», Princeton Press, Princeton, N. J.
- REINHART, C. M., y ROGOFF, K. S. (2010): «Growth in a time of debt», Working paper 15639, NBER.
- REINHART, C. M., y ROGOFF, K. S. (2013a): «Errata: “Growth in a time of debt”», Harvard University.
- REINHART, C. M., y ROGOFF, K. S. (2013b): «El debate sobre la deuda, el crecimiento y la austeridad», *El País*, 27 de abril.
- REINHART, C. M., y ROGOFF, K. S. (2013c): «Reinhart and Rogoff: Responding to our critics», *The New York Times*, 25 de abril.
- REINHART, C. M., ROGOFF, K. S., y SAVASTANO, M. (2003): «Debt intolerance», *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 1.
- ROEGER, W., y VELD, J. (2013): «Expected sovereign defaults and fiscal consolidations», *European Economy, Economic Papers* 479.
- ROGOFF, K., y REINHART, C. (2013): «Austerity is not the only answer to a debt problem», *Financial Times*, 1 de mayo.
- RYAN, P. (2013): «The path to prosperity: a blueprint for American renewal. Fiscal Year 2013 Budget Resolution», House Budget Committee.
- SPIEGEL, P. (2013a): «Barroso says Europe near austerity limit», *Financial Times*, 22 de abril.
- SPIEGEL, P. (2013b): «Global insight: politics draws out accidental truth on austerity Europe», *Financial Times*, 24 de abril.
- STEEN, M. (2013): «Draghi urges eurozone governments to stay the course on austerity», *Financial Times*, 2 de mayo.
- STEPHENS, P. (2013): «The New Deal for Europe: more reform, less austerity», *Financial Times*, 25 de abril.
- SUMMERS, L. (2013). «The buck does not stop with Reinhart and Rogoff», *Financial Times*, 5 de mayo.
- THE ECONOMIST (2013a): «Government debt. How much is too much?» www.economist.com/blogs/freeexchange, 2 de enero.
- THE ECONOMIST (2013b): «The 90% question», 20 de abril.
- THE ECONOMIST (2013c): «The austerity debate. Dismal pugilists» 1 de junio.
- THE ECONOMIST (2013d): «An illusory haven», 20 de abril.
- THE ECONOMIST (2013e): «Austerity. Is opinion shifting?», *Buttonwood*, 1 de mayo.
- WOLF, M. (2013): «Austerity loses an article of faith», *Financial Times*, 23 de abril.

Crisis y desigualdad en la Unión Europea

Agustín Molina Morales, Ignacio Amate Forte y Almudena Guarnido Rueda

Resumen: El objetivo de este trabajo es analizar descriptivamente cómo ha evolucionado la desigualdad en la distribución de la renta durante la crisis económica que todavía padecemos. Las evidencias estadísticas ponen de manifiesto que no ha sido la crisis económica la que ha generado la mayor desigualdad sino que la causa de la misma la encontramos en la manera en la que los gobiernos europeos han respondido ante la crisis, recortando gasto social y reordenando los objetivos.

Palabras clave: Crisis; desigualdad; Unión Europea.

Códigos JEL: D63.

1. Introducción

¿Está la crisis conllevando una mayor injusticia en la distribución de la renta? ¿Está sirviendo la crisis económica para que los gobiernos persigan una distribución más equitativa de la renta? A estas y otras cuestiones tratamos de responder en este trabajo.

Desde el origen del pensamiento económico, la problemática relativa a la distribución de la renta ha centrado la atención de economistas de las más diversas corrientes. La desigualdad de renta existente entre los individuos ha sido objeto de estudio desde diferentes perspectivas, en muchas ocasiones generándose polémicas por el fuerte contenido ideológico del asunto. Sin embargo, la relación entre crisis económicas y desigualdad en la distribución de la renta no ha sido objeto de un gran debate en la literatura económica. Aún así, existe un pequeño grupo de investigadores que han tratado de analizar la relación entre las crisis económicas y la desigualdad en la distribución de la renta. En este sentido, Wisman y Baker (2010) concluyen que la falta de equidad en la distribución de la renta es uno de los desencadenantes de las crisis económicas y financieras. Sin embargo, Atkinson y Morelli (2011) no logran obtener una conclusión firme de que el aumento de la desigualdad sea una de las causas de las crisis económicas. Pese a ello, a nuestro entender, las evidencias empíricas muestran que las crisis financieras conllevan un incremento de la desigualdad.

A través de este trabajo, realizamos un análisis meramente descriptivo para estudiar cómo la crisis económica actual y sus consecuencias en términos de política económica están incidiendo sobre la distribución de la renta.

2. Análisis descriptivo

La crisis económica, que se inicia en Estados Unidos en la segunda mitad de 2007, y se extiende por el resto del mundo y, concretamente por Europa, en 2008, ha ocasionado un deterioro en las condiciones de vida de la mayoría de la población europea. De hecho, tal y como se aprecia en el gráfico 1, conforme la crisis se ha ido prolongando en el tiempo, la desigualdad en la distribución de la renta ha registrado un importante repunte.

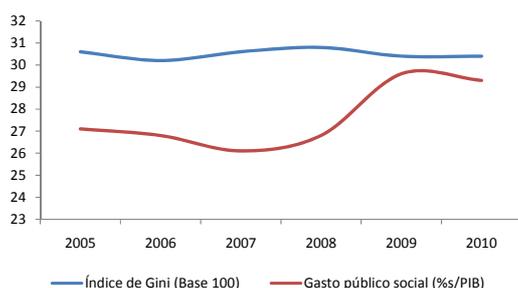
Un análisis más detallado del gráfico 1 pone de manifiesto que en un principio, los estabilizadores automáticos propios de los sistemas de protección social europeos hicieron aumentar el gasto social, conteniendo así las graves consecuencias que la crisis económica podía tener sobre los ciudadanos. Sin embargo, las políticas de recortes y ajustes llevadas a cabo posteriormente por la mayoría de los gobiernos europeos han originado que las diferencias entre ricos y pobres se acentúen, provocando ese aumento en la desigualdad en la distribución de la renta a la que antes aludíamos.

Sin embargo, la cuestión que nos planteamos es si la crisis es la culpable de esta mayor desigualdad de la renta o, por el contrario, son los gobiernos europeos los que con sus políticas de ajustes han favorecido esta mayor desigualdad que hoy en día sufrimos.

A través del cuadro 1 hemos realizado un análisis de la correlación entre la desigualdad en la distribución de la renta y tres variables, el gasto social, la crisis y una interacción entre las dos últimas. En el caso de la desigualdad, hemos utilizado dos posibles medidas, el índice de Gini y las diferencias de renta entre el 20% más rico y el 20% más pobre. Para medir el efecto de la crisis,

hemos empleado una variable dummy, que toma valor 1 si el año en cuestión está dentro del período de crisis económica, es decir, entre 2008 y 2013, y 0 en caso contrario. En el caso de la interacción entre crisis y gasto social, únicamente hemos multiplicado ambas variables. Con esto, pretendemos ver la correlación existente entre la desigualdad de la renta y la política social en época de crisis económica.

Gráfico 1: Evolución de la desigualdad y la política social en la UE-27



Cuadro 1: Correlaciones entre desigualdad, crisis y gasto social

	Índice de Gini	Diferencias de renta entre el quintil más rico y el quintil más pobre
Gasto social	-0,36	-0,34
Crisis	0,09	0,11
Gasto social en época de crisis	0,05	0,07

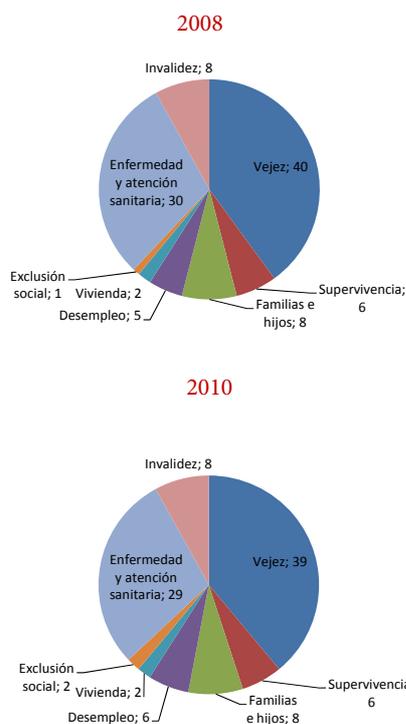
Fuente: Eurostat y elaboración propia.

La tabla de correlaciones pone de manifiesto que, a priori, las políticas sociales llevadas a cabo por los gobiernos europeos, medidas por el gasto público en prestaciones sociales, hacen reducir las desigualdades en la distribución de la renta, no importando la medida que utilicemos para recoger dicha desigualdad, es decir, el índice de Gini o las diferencias de renta entre el 20% más rico y el 20% más pobre.

En cuanto a la correlación entre la variable dummy «crisis» y la desigualdad, constatamos que durante los años de crisis la distribución de la renta se ha vuelto menos equitativa. Sin embargo, si volvemos a observar el gráfico 1, comprobamos que la desigualdad en la distribución de la renta estaba experimentando ya un incremento desde 2005, con lo que este análisis corroboraría la tesis de Wisman y Baker (2010), quienes

defiende, tal y como hemos comentado anteriormente, que la desigualdad en la distribución de la renta es una causa de las crisis económicas y financieras, y no tanto una consecuencia, como defienden Atkinson y Morelli (2011).

Gráfico 2: Gasto social por funciones en la UE-27. 2008 y 2010. Porcentaje sobre total



Finalmente, al analizar la relación entre el gasto social en época de crisis y la desigualdad, comprobamos que la política social no está cumpliendo con uno de sus objetivos prioritarios, como es el de procurar una mayor equidad en la distribución de la renta. Los gobiernos están rediseñando el gasto social en función de un cambio en la jerarquía de los objetivos que persiguen los gobiernos europeos, en donde el combate contra la pobreza y la desigualdad ha sido desbancado por otros objetivos menos «sociales» como es la lucha contra el déficit y la deuda públicos.

En este sentido, hay que tener en cuenta que la política de ajustes emprendida por la mayoría de los países de la UE está cambiando el peso que tiene cada prestación dentro del gasto social. Tal y como se aprecia en el gráfico 2, las prestaciones por desempleo están adquiriendo una mayor importancia por el crecimiento de la población desempleada en Europa mientras que el gasto sanitario y las pensiones por jubilación han

reducido su participación sobre el total del gasto social en más de un punto en apenas dos años.

3. Conclusión

La principal conclusión que obtenemos de este análisis es que la crisis económica no ha sido la causa del actual incremento de la desigualdad en la distribución de la renta. De hecho, la falta de equidad parece ser más una causa de la crisis que su consecuencia. Sin embargo, la manera de afrontar esta grave crisis económica por parte de los gobiernos europeos sí que está alimentando la desigualdad. Los ajustes en el gasto público están llevando a la pérdida de eficacia de la política social en la consecución de una mayor equidad en la distribución de la renta. ¿Estamos ante el final del estado de bienestar tal y como hoy lo conocemos? Probablemente sí.

Referencias bibliográficas

ATKINSON, A.B. y MORELLI, S. (2011): «Economic Crises and Inequality», Human Development Research Paper, 2011/06.

WISMAN, J. D. y BAKER, B. (2010): «Rising Inequality and the Financial Crises of 1929 and 2008», Paper presented at Thirteenth World Congress for Social Economics, 28th June–1st July 2010, Karl Polanyi Institute of Political Economy, Concordia University, Montreal, Quebec, Canada.

¿Es más eficiente la gestión privada de los servicios sanitarios que la gestión directa?

José Manuel López Saludas

Resumen: Hay unanimidad en la comunidad científica respecto a las inevitables reformas que deben emprenderse para hacer sostenible el Sistema Nacional de Salud (SNS), pero, sin embargo, existen notables divergencias en el contenido de dichas reformas como consecuencia de los juicios de valor diferentes de las personas o instituciones que las formulan: ¿qué políticas deberían implementarse para que el SNS funcionara con mayor dosis de eficiencia y, por tanto, contribuyera a su sostenibilidad?

¿El sector público debe seguir produciendo directamente los servicios sanitarios públicos o, por el contrario, dichos servicios sanitarios se pueden producir con otros métodos que sean más económicos para el erario público?

El objetivo de este trabajo es explicar sucintamente algunas reformas de gestión innovadoras que se están llevando a cabo en España desde los años 90 y, asimismo, si las mismas son aplicables al conjunto del SNS con el propósito de que la provisión pública de los servicios sanitarios públicos sea más eficiente que la actual.

Palabras clave: Bienes preferentes; eficiencia; ineficiencia; productividad; sanidad.

Códigos JEL: H41; H51; I18.

1. Introducción

La sanidad es un bien preferente o de mérito porque beneficia de una manera individual y divisible a quien directamente lo consume, pero también al conjunto de la sociedad de forma indivisible, es decir, es un bien público y privado al mismo tiempo (Gonzalo y González, 2008). Los servicios sanitarios influyen muy poco en la salud de la población, ya que los factores más importantes son el estilo de vida (no fumar, dieta equilibrada, deporte moderado diario, control del estrés,...) y la biología humana (López Saludas, 2013a, págs. 43 y 51).

Cuando se dice que los «bienes públicos son provistos públicamente», significa que son puestos a disposición de los ciudadanos y se financian¹ por medio del presupuesto público, siendo irrelevante si son producidos por el sector público o privado (Rosen, 2002, pág. 59). Por consiguiente, la provisión pública de un bien o servicio público no implica necesariamente que estos sean producidos por el sector público, ya que determinados servicios públicos pueden ser producidos por empresas privadas a través de diversas modalidades

contractuales: se elegirá el «productor» que minimice el coste de la producción del bien o servicio público en cuestión.

La producción pública de los bienes y servicios que satisfacen las necesidades públicas, a juicio de Musgrave (1969, pág. 48), sólo está justificada en aquellas situaciones en las que la eficiencia económica de la empresa pública es superior a la producción privada bajo control público.

Aun cuando pudiera existir acuerdo entre los miembros del poder político respecto a la necesidad de proveer determinados bienes preferentes, no obstante, existen profundas divergencias (de naturaleza ideológica) sobre quién debe producir dichos bienes. Es decir, ¿la producción debe ser a través de empresas públicas o privadas?

Un postulado esencial de la Economía Pública es la aplicación del principio de la racionalidad económica, se debe elegir el método de producción de cualquier bien o servicio público que minimice el coste (criterio de eficiencia económica), sin perjuicio de la evaluación de la calidad a la que debe producirse dicho bien o servicio público (criterio de eficacia).

¹ Cuando se dicen frases estereotipadas como «se financiación a través del presupuesto», ello no implica necesariamente que quien recibe la prestación no pague nada (gratuito), ya que el poder político puede decidir que pague una parte (por ejemplo: las tasas universitarias, los medicamentos,...) o la totalidad del coste.

En resumen, la producción de un bien preferente la realizará la empresa que lo haga al menor coste posible, es decir, la empresa que sea más eficiente en la asignación de recursos, ya que «se trata de un proceso técnico y, por tanto, debe producirlos el agente económico, público o privado, que sea más eficiente» (Barea y Gómez, 1999, pág. 78).

2. La producción de los servicios sanitarios públicos: ¿empresas públicas y/o privadas?

El objetivo de este trabajo, como decíamos anteriormente, es analizar las reformas innovadoras que se están llevando a cabo en España con el propósito de que la provisión pública de los servicios sanitarios públicos sea más eficiente. Dichas reformas innovadoras consisten, esencialmente, en que la provisión pública de los servicios sanitarios se realiza a través de concesiones administrativas al sector privado, el cual presta dichos servicios gratuitamente a los usuarios y como contraprestación recibe una prima per cápita (el modelo «Alzira» de la Comunidad Valenciana y el modelo «Madrid» de la Comunidad de Madrid). Asimismo, desde hace muchos años, existe el modelo «Muface»², el cual es elegido por el 83%-85% de los funcionarios porque es más eficaz (a juicio de los funcionarios) y más eficiente para la Administración Pública que debe soportar el coste de dicha prestación sanitaria.

En España, en el período 1970-1978, el coste estimado de los servicios públicos fue un 42,6% superior al que se hubiera generado si se hubieran utilizado los mismos recursos que el sector de servicios privado. Dicho «exceso de coste» es debido, en el 18,28% del total, a la retribución del factor trabajo y, en el 24,3%, a la mayor eficiencia en el uso de los recursos (Valle, 1989). Es decir, se trata de conocer el exceso de coste en que incurre el sector público respecto al privado y este exceso de coste se atribuye a la menor eficiencia de las Administraciones Públicas.

² El «modelo Muface» posibilita algo esencial: la libertad de elección. Es decir, el mutualista tiene, periódicamente (cada año), el derecho de elegir qué empresa pública (SNS) o privada (diversas empresas de seguros médicos) quiere que le presten los servicios sanitarios, lo cual permite alcanzar un elevado nivel de satisfacción. Este «modelo» no prejuzga si la sanidad pública es mejor que la privada o viceversa, ya que Muface ofrece a sus mutualistas tanto servicios sanitarios producidos por empresas públicas (Servicios Regionales de Salud) como por empresas privadas. Son los mutualistas (no Muface) quienes eligen, de acuerdo con sus preferencias y la experiencia propia acumulada, la empresa que le prestará los servicios sanitarios. Y, por supuesto, el coste de la elección es neutro para el mutualista y sus beneficiarios.

Las investigaciones posteriores que han realizado utilizando la misma metodología corroboran las conclusiones del profesor Valle. Así por ejemplo, la profesora Rueda (2006, pág. 78) estudió el exceso de coste del conjunto de las Administraciones Públicas (sector público) frente al privado en el período 1996-1998, situándose en el 27,4% aproximadamente. Es decir, «en el sector público es un 27,4% más caro producir los servicios públicos que en el sector privado, bajo la hipótesis de que éste empleara para ello los mismos factores productivos de titularidad pública».

Aplicando una metodología similar, según PriceWaterhouseCoopers (2010, pág. 10), el gasto sanitario público per cápita en que incurrió el SNS por prestar la asistencia sanitaria (entre 1999 y 2004) fue, en promedio, un 50% más caro que la prima per cápita que percibieron las empresas aseguradoras de Muface por prestar el mismo servicio a los mutualistas y beneficiarios. En definitiva, según este estudio, el coste de la prestación de los mismos servicios sanitarios a través del SNS (producción pública) es un 50% más caro (ineficiencia) con respecto a la prima per cápita que paga Muface a las empresas aseguradoras (producción privada).

¿Ha seguido siendo tan ineficiente el SNS con respecto al «modelo Muface» a partir del 2004?

El gasto en asistencia sanitaria de las CC.AA. (Servicios Regionales Públicos de Salud) y del «modelo Muface» fue 1.118,33 € y 698,77 € por persona, respectivamente (año 2009), lo cual significa que las CC.AA. incurrieron en un «exceso de coste» (o ineficiencia) respecto al «modelo Muface» de 419,56 €, o lo que es lo mismo: el 60,0 %³ de ineficiencia. Respecto al año 2010, los costes del sector público (Servicios Regionales Públicos de Salud) y del sector privado (Asisa, DKW, Adeslas) fueron 1.091,33 € y 727,32 € respectivamente, ascendiendo el exceso de coste a 364,01 €⁴ (el 50,1%⁵ de ineficiencia), es decir, el grado de ineficiencia en la producción de servicios sanitarios homogéneos del sector público fue, aproximadamente, del 50% con respecto a la producción privada. Paradójicamente, lo que eligen actualmente (y siempre) la mayoría de funcionarios (83%-85%, aproximadamente) de las Administraciones Públicas (excepto la local) es lo más económico para el erario público (López Saludas, 2013b, págs. 131-135).

El llamado «modelo Alzira» fue impulsado por el Gobierno de la Comunidad Valenciana a mediados de los 90. El «modelo Alzira» es un modelo de gestión

³ $((1.183,33 - 698,77) / 698,77) \times 100 = 60,0 \%$.

⁴ $1.091,33 - 727,32 = 364,01 \text{ €}$

⁵ $((1.091,33 - 727,32) / 727,32) \times 100 = 50,1\%$.

sanitaria que difiere sustancialmente del modelo de producción y gestión pública directa.

Este modelo sanitario es un modelo mixto de colaboración público-privada, que, ante todo, garantiza la universalidad de la atención, ya que, como establece la Constitución Española, «los poderes públicos mantendrán un régimen público de Seguridad Social para todos los ciudadanos» (art. 41). Cuando se diseñó este modelo, se tuvo en consideración las recomendaciones del «Informe de la Comisión Abril», especialmente en «alcanzar un mayor grado de responsabilidad de los gestores del sistema para lograr una mayor eficiencia en el uso de los recursos humanos y materiales».

El «modelo Alzira» fue la primera concesión administrativa de servicios sanitarios, la cual consistió en que el concesionario (la empresa adjudicataria) cobra de la Generalidad Valenciana una cantidad fija por cada usuario⁶ (prima per cápita). El «modelo Alzira», aunque su filosofía es muy similar al «modelo Muface», se inspiró en «las teorías económicas de Milton Friedman» (Martínez, págs. 11-19).

expansionado a otras Áreas de la Comunidad Valenciana (Torrevieja, Denia, Manises y Elche) y a otras CC.AA. (principalmente, en la Comunidad de Madrid).

En todas las concesiones que se han realizado en la Comunidad Valenciana, en el accionariado de la empresa adjudicataria siempre existe una empresa aseguradora privada⁷: Adelas (Alzira), DKV (Denia), Asisa (Torrevieja y Elche) y Sanitas (Manises).

El «modelo Madrid», es similar al «modelo Alzira», pero tiene algunas peculiaridades que permiten que se le considere como otra forma de «colaboración público-privada» en el sector sanitario. La concesión administrativa es sólo para los servicios hospitalarios y especializados (excluidos los trasplantes, oxigenoterapia y transporte sanitario), es decir, no incluye la asistencia primaria.

Cuadro 1: «Modelo Alzira». Indicadores

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Prima capitativa global de la Consejería de Sanidad ⁽¹⁾	547 €	606 €	660 €	714 €	781 €	812 €	825 €
Prima capitativa del «modelo ALZIRA» ⁽¹⁾	413 €	455 €	495 €	535 €	572 €	598 €	607 €
Proporcionalidad (prima «modelo ALZIRA» /Prima Consejería)	75,5%	75,1%	75,0%	74,9%	73,2%	73,6%	73,6%
Ineficiencia (exceso coste Consejería Sanidad con respecto a la concesión «modelo ALZIRA»)	32,45%	33,19%	33,33%	33,46%	36,54%	35,79%	35,91%

⁽¹⁾ Sin incluir: farmacia, prótesis, oxigenoterapia, transporte sanitario e inversiones

Fuente: Elaboración propia y Consejería de Sanidad de la Generalidad Valenciana

Aunque no está reflejado el ahorro en medicamentos que le reporta a la Consejería de Salud como consecuencia de los «incentivos» establecidos contractualmente, es evidente que el «modelo Alzira» es más eficiente que la «producción pública y gestión directa» del Servicio Regional Valenciano, ya que éste es ineficiente en torno al 35% con respecto al «modelo Alzira» (cuadro 1). Lógicamente, este modelo se ha

Bajo esta modalidad se han otorgado las concesiones administrativas de la Gestión del servicio público «Atención sanitaria especializada» de diversas zonas geográficas y a diversas empresas: «Valdemoro» (Capiro), «Torrejón de Ardoz» (Rivera Salud y Asisa), «Móstoles» (Capiro) y «Collado Villalba» (Capiro).

A pesar de que, según la Comunidad de Madrid, el grado de satisfacción global de los usuarios de los hospitales es similar al de los usuarios de los hospitales de gestión directa, no obstante, como hemos podido constatar en los últimos meses, existe una fuerte oposición de los profesionales sanitarios respecto a la privatización de la gestión de seis hospitales públicos, ya

⁶ Este tipo de Concesión es muy similar al concierto entre Muface y las empresas aseguradoras privadas. Así opina la empresa aseguradora DKV, ya que, a su juicio, el «modelo sanitario valenciano ... básicamente consiste en la cesión temporal, desde la Administración Pública a una empresa sanitaria privada, de la gestión de todos los centros sanitarios públicos de una zona geográfica y del aseguramiento de todas las coberturas sanitarias públicas de la población con derecho a esta zona. Conceptualmente es un modelo similar al de Muface...»: (http://www.dkvseguros.com/newsletterdkv/documentos/revistas/interior311_62.htm9).

⁷ Además de una aseguradora, en todas las concesiones participa la empresa Ribera Salud (50% del capital es de la CAM y el otro 50% es de Bancaja), la cual es una empresa especializada en la gestión sanitaria. Dicha empresa se creó en 1997 para desarrollar iniciativas sanitarias de colaboración público-privadas.

que, a juicio de éstos, «la privatización de la sanidad» disminuye la calidad de los servicios sanitarios que se presta (prestará) a los ciudadanos. La gestión privada de estos seis hospitales públicos, supondrá para el erario público un ahorro de 143 millones de euros cada año (Sanidad elEconomista, nº 18, pp. 1-3).

Según el IDIS⁸ la gestión privada de los hospitales públicos ahorra un 27% al erario público porque la productividad es un 37% superior a la gestión directa y, además, todos los indicadores de calidad asistencial (índice de mortalidad, complicaciones y readmisiones) son mejores en la primera. Es decir, como dice el consejero Lasquetty, «los centros de gestión privada ofrecen mejores resultados y a menor coste para el contribuyente» (Sanidad. El Economista, nº 10, págs. 3-4).

5. Conclusiones

La mayoría de la comunidad científica considera que, cuando los poderes públicos deciden que la provisión de un determinado bien o servicio debe ser pública, se debe elegir quién lo producirá (empresa pública o privada) y el criterio único o preferente de elección será la eficiencia económica, o sea, el Estado deberá elegir al productor que le reporte un coste menor por la provisión del bien o servicio, ya que los recursos públicos son escasos y cualquier ahorro implica menores impuestos o menor endeudamiento o, alternativamente, destinar el ahorro a otras necesidades públicas que no se satisfacen o bien de forma insuficiente.

Es un hecho incontrovertible que la experiencia del «modelo Alzira» (así como «Madrid» y «Muface») ha significado un considerable ahorro para el erario público de la Comunidad Valenciana. Por tanto, si se implantara o extendiera un modelo sanitario de gestión privada en todos los servicios regionales de salud de España similar a «Alzira» y «Madrid», el ahorro anual⁹ que supondría para el erario público sería, aproximadamente, de 9.762,45 millones de €, ya que la producción y gestión directa del Servicio Regional Valenciano es de 825 € per cápita (año 2010), mientras que el coste de producir los mismos servicios sanitarios (ambulatorios y hospitalarios) a través de la gestión privada es de 607 € per cápita (año 2010), lo cual significa, que la producción y gestión pública incurre en un exceso de coste de 218 € per cápita, es decir, una ineficiencia del 35,9% respecto a la gestión privada.

Todas las Comunidades Autónomas han sido obligadas a reducir el déficit público durante los años

2011 y 2012 y, la reducción deberá ser aún mayor a lo largo de 2013 y 2014. Una de las medidas que contribuiría a reducir dicho déficit sería la implantación (en las Comunidades que aún no lo han hecho) y la expansión (en la Comunidad Valenciana y Madrid¹⁰, principalmente) de dichos modelos o bien otros similares que redujeran el coste sanitario público per cápita.

Referencias bibliográficas

BAREA, J. y GÓMEZ, A. (1.999): «El problema de la eficiencia del sector público en España. Especial consideración de la sanidad», Instituto de Estudios Económicos.

GONZALO Y GONZÁLEZ, L. (2008): «La Sanidad como bien de mérito: consecuencias económico-financieras con referencia a España», Conferencia pronunciada en el verano del 2007 en La Granda (págs. 111-125 de la publicación de Farmaindustria: «Proyección social de la asistencia médica»).

LÓPEZ SALUDAS, J.M. (2013a): «Efecto de los copagos en la sanidad: teoría y evidencia», Boletín Económico ICE, nº 3035, págs. 43-52.

LÓPEZ SALUDAS, J.M. (2013b): «Producción pública, gestión privada y eficiencia económica del SNS», Tesis Doctoral, Facultad Ciencias Económicas y Empresariales de la UNED .

MARTÍNEZ FERRER, M. (2007): «Los cambios de las formas jurídicas en la Gestión Sanitaria y su significación histórica», Las nuevas formas de Gestión Sanitaria: «Modelo Alzira», Instituto de Estudios Económicos.

MUSGRAVE, R.A. (1969): Teoría de la Hacienda Pública», Aguilar, 1ª edición., Madrid.

PRICEWATERHOUSECOOPERS (2010): «Quince temas candentes de la Sanidad española para 2010».

ROSEN, H. S. (2002): «Hacienda Pública», McGraw Hill, 5ª edición, Madrid.

¹⁰ La Comunidad de Madrid tiene previsto implantar la gestión privada (modelo Valdemoro) en 6 hospitales y 25 Centros de Salud, ya que, por ejemplo, el nuevo Hospital Rey Juan Carlos de Móstoles (gestión privada de los servicios hospitalarios) tiene un coste para la Comunidad de Madrid de 594 € per cápita, mientras que el otro Hospital de Móstoles (gestión pública) el coste per cápita es de 917 €, lo cual supone un ahorro para el erario público de 58 millones de euros al año (la población protegida es de 180.000 habitantes):

<http://www.libremercado.com/2012-04-19/cuando-los-hospitales-no-son-gestionados-por-politicos-sino-por-empresarios-1276456227/>

⁸ Instituto para el Desarrollo y la Integración de la Sanidad.

⁹ $44.781.878 \times 218 = 9.762,45$ millones de euros.

SANIDAD. EL ECONOMISTA (2012): Revista
quincenal de gestión sanitaria, nº 10.

RUEDA LÓPEZ, N (2006): «El objetivo de la mejora de
la eficiencia pública. Reflexiones a partir de la evidencia
empírica», Auditoría Pública nº 40.

VALLE SÁNCHEZ, V. (1989): «La eficacia del gasto
público en España», Papeles de Economía Española, nº
41.

Las deudas del fútbol español

Juan Francisco García Aranda

Resumen: El objeto de la presente nota es ofrecer, tomando como referencia los datos relativos a la temporada 2011-12, una visión global de la situación económico-financiera de los equipos integrantes de la Primera División de fútbol español.

Palabras clave: situación económico-financiera; liga de fútbol español.

Códigos JEL: L83; G32.

El fútbol levanta pasiones y últimamente también apasionadas discusiones de carácter económico. La deuda del fútbol, sobre todo con las Administraciones Públicas, se ha destapado como un problema de gran magnitud y a la vez difícil resolución. ¿Por qué se ha llegado a esta situación? ¿Podrán pagar los clubes alguna vez sus deudas? ¿Deberían liquidarse - como cualquier otra empresa- aquellos equipos que persistan en sus impagos? ¿Hay que seguir haciendo la vista gorda por temor a la reacción de las aficiones? Como en casi todos los debates, depende del lado de la mesa en el que se esté sentado, con el añadido de que nuestros colores nos duelen especialmente. Esta es la realidad y así hay que aceptarla. La objetividad y la independencia son más difíciles todavía con un balón de por medio.

Además del apasionamiento, una segunda característica del mundo del fútbol es su opacidad. Aunque las cuentas anuales deberían ser públicas y estar depositadas en el Registro Mercantil un mes después de su aprobación por la Junta General de Accionistas, esto no se cumple. Y resulta chocante porque las cuentas de los equipos deberían interesar muchísimo a la prensa local y a los aficionados de cada equipo. Sin embargo, por alguna extraña razón, los medios no se ocupan de estos asuntos.

Siendo el fútbol un asunto de máxima atención en España y gran repercusión económica, ¿por qué no están depositadas las cuentas en la LFP (Liga de Fútbol Profesional) y son publicadas de forma semejante a como lo hacen las empresas cotizadas, cuyos resultados son publicados trimestralmente y sus cuentas anuales fácilmente accesibles desde diferentes páginas webs?

La principal referencia para conocer las cuentas del fútbol es el trabajo que anualmente presenta José María Gay de Liébana (2013), que este año ha alcanzado su sexta edición.

La fecha de publicación, casi cuando está acabando la temporada siguiente, se justifica en que los ejercicios económicos (las temporadas) se cierran a 30 de junio y las Juntas se celebran cuando acaba el plazo legal para ello, a los seis meses. Sin embargo, no por ello pierden actualidad y utilidad los datos publicados. El negocio del fútbol es muy predecible y más allá de dos o tres traspasos sonados cada año, las cifras no pueden cambiar mucho de un año a otro. Esto es otra característica de las empresas futbolísticas porque ¿qué empresa normal puede saber con un año de antelación cuáles van a ser sus ingresos y sus costes? Por cierto, otra razón para exigir responsabilidad a los directivos: ¿Cómo pueden presupuestar sueldos de los jugadores superiores incluso a los ingresos recurrentes de su actividad?

Con los datos incluidos en el mencionado estudio hemos preparado el cuadro 1 con las cifras relevantes a los efectos del presente artículo. Hemos podido actualizar para el cuadro los datos del Málaga, Betis y Gijón que se referían a la temporada anterior en el informe original. Aunque un millón de euros es mucho dinero, presentamos las cifras sin decimales porque al fin y al cabo lo importante es la visión de conjunto y no tanto bajar a los detalles. El cuadro 1 lo hemos ordenado por el importe de las deudas con la Administración Pública.

6º INFORME ANUAL SOBRE LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DEL FUTBOL ESPAÑOL: LIGA DE LAS ESTRELLAS TEMPORADA 2011/12



JOSÉ M^a GAY DE LIÉBANA Y SALUDAS
DOCTOR EN CIENCIAS ECONÓMICAS, DOCTOR EN DERECHO
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD, FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA, UNIVERSIDAD DE BARCELONA
FERNANDO DOMÍNGUEZ MIELGO
LICENCIADO EN ADE, UNIVERSIDAD DE BARCELONA

22 MAYO 2013

Cuadro 1: Indicadores económico-financieros de los equipos de la Liga BBVA. Temporada 2011-12

Temporada 2011-12 (mill. €)	Activo Total	Pasivo (Deuda Total)	Deuda con Adm. Públicas	Ingresos de Explotación	Cash-Flow	Deuda / Cash-Flow	Deuda / Activo	Adm. Pub. / Deuda
ATL. MADRID	570	536	206	108	29	19	95%	38%
ESPANYOL	221	209	52	48	14	15	94%	25%
ZARAGOZA	127	136	51	28	26	5	102%	39%
BARCELONA	451	471	98	483	121	4	104%	10%
RAYO VALLEC.	28	65	40	18	2	34	253%	61%
MALLORCA	71	63	33	25	8	7	88%	52%
BETIS	36	65	29	42	4	18	178%	45%
VALENCIA	480	400	25	121	33	12	87%	6%
REAL MADRID	805	590	24	512	134	4	68%	4%
MÁLAGA CF	79	94	22	32	-60	-2	119%	23%
BILBAO	67	70	18	75	9	7	104%	26%
R. SOCIEDAD	64	68	16	34	4	17	105%	24%
SANTANDER	21	48	13	20	16	3	234%	28%
OSASUNA	83	69	12	27	3	22	82%	18%
S. GIJÓN	24	37	11	32	3	12	158%	28%
GETAFE	43	39	9	26	5	8	92%	23%
GRANADA	37	31	4	33	8	4	80%	14%
SEVILLA	111	87	4	60	7	12	78%	4%
LEVANTE	76	67	3	19	3	26	88%	4%
VILLARREAL	246	142	2	71	4	23	59%	2%
Totales	3.681	3.285	622	1.814	373	9	89%	18%

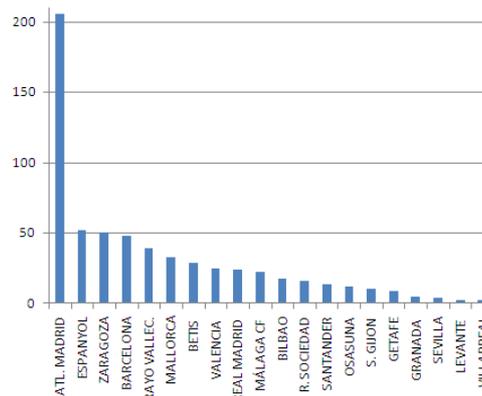
Fuente: Gay de Liébana (2013).

- Activo: representa la totalidad de los bienes y derechos de los clubes de fútbol (estadios, inmovilizado inmaterial por las inversiones en fichajes, deudas a cobrar, tesorería, etc.).
- Pasivo: son las deudas totales a corto y largo plazo. La diferencia entre activo y pasivo es el patrimonio neto (en cifras agregadas, sólo el 11% del balance).
- Ingresos de explotación: cuando se habla genéricamente de ingresos normalmente son los «ingresos de explotación», o «ventas», o «cifra de negocios», o simplemente ingresos normales de la actividad. Aquí no se incluyen los ingresos por traspasos. Estos ingresos no forman parte de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias (PyG) de una empresa. De la misma forma que la inversión en fichajes tampoco forma parte de la mencionada cuenta de PyG. Un ejemplo. Los ingresos de explotación, el negocio, de un concesionario de coches son la venta de vehículos nuevos, venta de vehículos usados y taller. Si el dueño vende la nave, eso NO es un ingreso de explotación. Por el lado opuesto, cuando compró la nave tampoco fue un gasto de explotación, no generó esa inversión una pérdida contable ese año.
- Cash-flow: un concepto tradicional de las finanzas y contabilidad. Trata de reflejar los fondos generados por la empresa en un año. Puesto que en la cuenta de PyG se incluyen las amortizaciones contables y ellas no suponen salida de caja para la empresa, puesto que es un concepto contable, la suma del beneficio y las amortizaciones debe ser el dinero generado por la sociedad. No tiene en cuenta un detalle importante: si se han cobrado todas las ventas y se han pagado todos los gastos. Las entradas a los estadios está claro que se cobran, pero ¿se pagan todos los gastos? El destino del cash-flow debe ser pagar deudas, hacer fichajes, repartir dividendos si hay beneficios y/o dejar el

dinero en caja y poco más. Ojo, como vemos, una cosa son los gastos corrientes del negocio (por ejemplo, los sueldos de los futbolistas o los gastos financieros o intereses –que se incluyen en PyG-) y otra totalmente diferente pagar las deudas (que se hace con el cash-flow resultante). Volviendo a las amortizaciones, estas recogen el «coste» de cada año de los fichajes realizados. Si un equipo ficha por 20 millones de euros a un jugador y le hace un contrato de 4 años, cada año debe «amortizar» contablemente 5 millones de euros (es decir, la «inversión» de los 20 millones de euros se reparte por el tiempo que va a durar; es la forma contable de reconocer cada año el coste de los fichajes). Pero para fichar por 20 millones tengo que tener en caja los 20 millones o pedirlos prestados, y este importe (no debemos olvidarlo) no es un gasto de ese año sino que se reparte contablemente en los años siguientes.

Con los datos seleccionados vamos a presentar cinco gráficos:

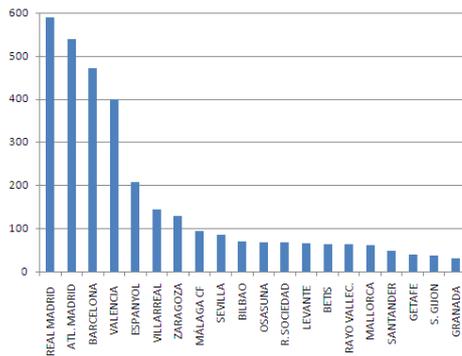
Gráfico 1: Deuda con las Administraciones Públicas. Millones de euros



Fuente: Gay de Liébana (2013).

- Los equipos deben 622 millones de euros a la Administración Pública (véase gráfico 1).
- El Atlético de Madrid debe él solo 206 millones de euros, el 33% del total.
- Al lado del Atlético, las deudas del resto de equipos parecen muy pequeñas, pero todas ellas suman 415 millones de euros, y además suponen un lastre insalvable a corto plazo para casi todos los clubes.

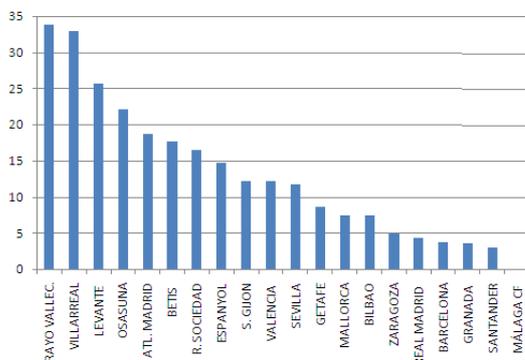
Gráfico 2. Deuda total. Millones de euros



Fuente: Gay de Liébana (2013).

- La deuda total asciende a 3.285 millones de euros, un 89% del activo total de los clubes.
- La desproporción entre los más endeudados y los menos no debe confundirnos y quitar importancia a estos últimos (véase gráfico 2).
- Nueve equipos de los veinte presentan una situación de quiebra técnica, es decir, que sus deudas superan a sus activos y sus balances «cuadran» gracias a un patrimonio neto negativo.

Gráfico 3: Deuda/Cash-flow (años para pagar)

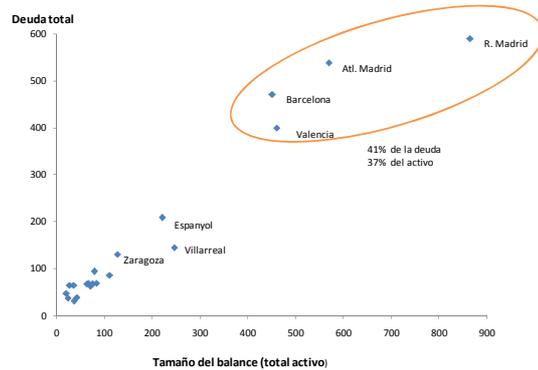


Fuente: Gay de Liébana (2013).

- Si comparamos la deuda total con el cash-flow (véase gráfico 3), tendremos una estimación del número de años que cada equipo tardaría en pagar su deuda, suponiendo que todo el dinero generado lo destinada a eso, a pagar deuda. Sin ningún fichaje ni inversión de otro tipo en ningún año. Algo que realmente a nadie se le pasa por la cabeza... ¡Una liga sin fichajes!
- El Málaga debería estar a la izquierda del gráfico y no junto a los menos endeudados. Sin capacidad para generar caja (cash-flow negativo) la deuda, no solo no se puede pagar, sino que se va incrementando año a año salvo que alguien (¿un jeque?) pague la diferencia.

- En términos agregados, el fútbol español necesitaría para pagar sus deudas el equivalente a nueve años de cash-flow, siempre y cuando destinara todo a este fin y, por tanto, sin un solo euro para fichajes, remodelaciones de estadios u otro tipo de inversiones. Puede ser un poco atrevido por mi parte dar esta opinión, pero pienso que un valor razonable para esta ratio debería ser alrededor de tres, salvo que el club esté pagando su propio estadio de fútbol.

Gráfico 4. Comparación total activo con total deuda. Millones de euros



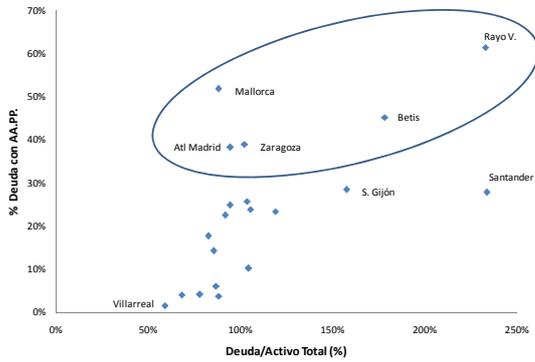
Fuente: Gay de Liébana (2013) y elaboración propia.

Los gráficos 4 y 5 son más complejos. En el gráfico 4 comparamos el tamaño del activo con el nivel de deuda. Mientras más a la derecha está el equipo más grande es su balance. Mientras más deuda más arriba se encuentra. Algunos comentarios:

- Llama la atención la gran desproporción entre los cuatro grandes y el resto de equipos. Ellos solos acaparan el 41% de la deuda total y el 37% de los activos totales. En una competición de 20 equipos.
- Real Madrid y Barcelona no se conforman con tener unos ingresos desproporcionadamente elevados (ellos solos se llevan el 55% de los ingresos de explotación), sino que han acumulado una gran deuda porque sus ingresos les ha debido parecer insuficientes para sus aspiraciones.

El gráfico 5 es bastante ilustrativo. Mientras más a la derecha está un equipo más endeudado se encuentra en relación a su tamaño. Se presenta la paradoja contable, ya comentada anteriormente, de que tenemos equipos con más deuda que activos, es decir, patrimonio neto negativo, es decir, quiebra técnica. Mientras más arriba está un club más aportan las Administraciones Pública a su deuda total. Tratamos de identificar cuanto de financiación aportan las Administraciones en relación a las deudas totales. Comentarios:

Gráfico 5. Peso de la deuda sobre balance y Porcentaje soportado por las Administraciones Públicas



Fuente: Gay de Liebana (2013) y elaboración propia.

- Los cinco equipos enmarcados representan el 58% de la deuda con las Administraciones Públicas. Una parte importante de la deuda de estos clubes es con Hacienda.

- Santander, Rayo Vallecana, Betis y Gijón presentan una alarmante cifra de recursos propios negativos. Su recapitalización debería ser tarea urgente y prioritaria de sus dirigentes.

En resumen, el fútbol español presenta un grave problema de endeudamiento y una incapacidad manifiesta para atender sus deudas en un plazo razonable. Seguir prestando atención durante los veranos a los fichajes es desviar la atención sobre el verdadero problema que deberían afrontar los equipos, que no es otro que el de la propia supervivencia de muchos de ellos.

Referencias bibliográficas

GAY DE LIÉBANA, J.M. (2013): «Informe anual sobre la situación económica y financiera del fútbol español».

Origen y transmisión del pensamiento económico (y II): Al-Andalus como puente entre Grecia, la escolástica medieval y la Escuela de Salamanca

Miguel González Moreno

Resumen: En este artículo, continuación de uno anterior relativo al origen y la transmisión del pensamiento económico, se estudia cómo el pensamiento económico griego se ha conservado y transmitido a la posteridad gracias a las culturas semíticas (árabe-musulmana y hebraica); resaltando la labor fundamental que en esta misión jugó al-Andalus, como receptora y transmisora del legado griego.

Palabras clave: Origen de la Economía; transmisión del pensamiento económico; legado griego.

Códigos JEL: B31; P16.

1. Introducción

Lo mismo que Schumpeter, como pudimos comprobar en el artículo anterior, ha localizado con su habitual maestría y erudición el punto de partida de la historia del análisis económico, la Grecia clásica, nos desconcierta al trazar el camino por el que circularon las ideas económicas griegas hasta desembocar en la Escolástica. ¿Cómo esos *fragmentos científicos de Platón y Aristóteles*, de los que habla Schumpeter, aparecen con el transcurrir de los siglos en la escolástica medieval? Esta conexión entre los comienzos griegos y los autores medievales es tan evidente para Schumpeter que «se puede realmente probar una descendencia estricta»¹.

Para el gran economista austríaco después del mundo grecorromano se produce lo que él llama el *gran hiato*, es decir, una interrupción temporal en la transmisión de las ideas económicas: «Por lo que hace a nuestra temática, podemos dar tranquilamente un salto por encima de 500 años, hasta la época de Santo Tomás de Aquino (1225-1274), cuya *Summa Theologica* es para la historia del pensamiento lo que la aguja sudoeste de la Catedral de Chartres es para la historia de la arquitectura»².

El famoso hiato schumpeteriano fue aceptado por los estudiosos durante algún tiempo, por lo que se admitió sin más que los postulados económicos platónicos y aristotélicos renacieron como por arte de magia en el siglo XIII. Decimos por arte de magia porque como señala T. Calvo: «*Si exceptuamos la*

lógica (parcialmente conocida a través de Boecio), podemos decir sin exageración que la filosofía de Aristóteles permaneció desconocida en Europa hasta el s. XIII»³.

¿Quién custodió celosamente el legado del pensamiento griego y cómo renace y se difunde por el occidente medieval?

Esa labor de albacea del patrimonio intelectual griego la asumió la civilización surgida en el mundo islámico de Oriente. De tal manera que ese contacto cultural entre el acervo griego y la cultura árabe-islámica dio lugar, entre otras, a una corriente de pensamiento que asimiló y reinterpretó la filosofía griega desde postulados musulmanes y que posteriormente impregnaría la cultura europea, la del medioevo especialmente: la *falsafa*.

Cruz y Ramón ponen de relieve que la primera conexión cultural entre lo griego y lo árabe-islámico fue a través de diversos conductos⁴: la transmisión oral de dichos y máximas; la necesidad de adquirir conocimientos científico-prácticos (medicina, matemáticas, etc.); el conocimiento de una teología, la cristiana oriental, con un alto contenido filosófico griego; y, sobre todo las traducciones de textos griegos llevadas a cabo en Siria e Irán. Gracias a esta labor no se perdieron y se difundieron los textos, no todos, de Aristóteles, Platón, Plotino, Euclides, etc.

³ Calvo Martínez, T. (2001): *Aristóteles y el aristotelismo*, Ediciones Akal, Madrid, pág. 50.

⁴ Véanse Cruz Hernández, M. (2001): *Historia del pensamiento en el mundo islámico*, Ed. Alianza, Madrid, tomo I, pág. 161; y Ramón Guerrero, R. (2002): *Historia de la filosofía medieval*, Ediciones Akal, Madrid, págs. 51,52.

¹ Schumpeter, J. A. (1971): *Historia del análisis económico*, Ed. Ariel, Barcelona, pág. 93.

² *Ibidem*, pág. 112.

La aceptación y asimilación por la cultura islámica del legado filosófico griego fructificó en la *falsafa*. Con el transcurrir del tiempo, esta concreta línea de pensamiento islámica tuvo dos manifestaciones diferidas en el tiempo y en el espacio: la *falsafa* oriental, que se desarrolló en Oriente (Irak e Irán) entre inicios del s. IX y mediados del XI; y la *falsafa* occidental, que se focalizó en al-Andalus entre la segunda parte del s. XI y las postrimerías del XII.

La *falsafa* oriental asimiló las doctrinas platónicas, aristotélicas y neoplatónicas, interpretándolas desde la óptica musulmana. Sus reflexiones, impregnadas de filosofía griega, giraron alrededor de tres cuestiones: la relación entre filosofía y religión; la polémica sobre el universo y su principio; y el papel del hombre en la sociedad. Los filósofos musulmanes protagonistas de la *falsafa* oriental fueron: al-Kindi (s. IX), al-Farabi (s. IX-X) y Avicena (s. X-XI).

La reinterpretación oriental de la filosofía griega fluyó hacia al-Andalus (*falsafa* occidental), por diferentes caminos: los vínculos comerciales, las peregrinaciones, las legaciones diplomáticas, los viajeros, los centros educativos, la adquisición de libros manuscritos, etc. Los principales intérpretes filosóficos de la *falsafa* en la España musulmana, la mayoría cordobeses, fueron: los musulmanes, Ibn Musarra (883-931), Ibn Hazm (994-1065), Avempace (1080-1138), Ibn Tufuyl (1110?-1185); y los judíos, Ibn Gabirol (1020-1050-8), Ibn Paquda (1040-1100). Pero por encima de todos ellos se elevan dos cordobeses que representan las más altas cotas del pensamiento de su época: el musulmán Averroes (1126-1198) y el judío Maimónides (1135-1204).

De esta forma, al-Andalus se convirtió en el principal centro de recepción, reinterpretación y transmisión del acervo intelectual griego procedente del Islam oriental. Aunque desde el punto de vista europeo se suele resaltar y valorar la labor llevada a cabo por al-Andalus en la conformación de la cultura occidental, atendiendo a la preservación del legado clásico y a su influencia decisiva en la escolástica medieval, la verdad es que apenas se consideran las contribuciones propiamente musulmanas y judías a la cultura occidental. En definitiva, lo europeo, lo occidental, tiene una raíz semítica: musulmana y judía.

¿Cómo se difundió el conglomerado filosófico y científico de origen semítico? Los canales de contacto fueron varios: los contactos personales, diplomáticos y comerciales; los intercambios culturales (libros,

centros de educación, etc.); pero por encima de todos destacó uno: las traducciones de textos árabes al latín, al hebreo y a las lenguas romances (s.XII). Así, llegaron a Europa las distintas reinterpretaciones de las principales obras de Aristóteles y Platón, según Avicena, al-Farabi, Maimónides o, muy especialmente, Averroes. La herencia griega no fue monolítica, sino poliédrica. Los pensadores andalusíes, Averroes y Maimónides sobre todo, arrojaron luces nuevas sobre Aristóteles y Platón; su labor no fue meramente de transmisión sino que sus reflexiones enriquecieron el legado griego.



Al respecto, Lomba señala con claridad los centros que jugaron un papel decisivo en la difusión por Europa del saber árabe y judío: la Escuela de Traductores de Toledo (Domingo Gundisalvo, Juan Hispano, Gerardo de Cremona, Daniel de Morlay, Miguel Escoto, etc.), el Monasterio de Ripoll, la Corte de Federico II Hohenstaufen (1194-1250), Tarazona, Tudela, las Escuelas de Traducción de la Corona de Aragón y Sur de Francia, etc.⁵.

Principalmente, aunque no de forma exclusiva, a través de estas traducciones de los textos griegos y de los comentarios a los mismos por parte de pensadores andalusíes (musulmanes y judíos), Europa recibió y asimiló los conocimientos filosóficos y científicos que teniendo como origen Grecia, fueron reinterpretados y enriquecidos según los parámetros culturales semíticos.

⁵ Véase Lomba Fuentes, J. (1997): La raíz semítica de lo europeo, Ediciones Akal, Madrid.

¿Dónde se encuentra el legado económico griego? Las reflexiones de Platón y de Aristóteles sobre algunas cuestiones económicas, vistas de forma panorámica en el anterior artículo, van incorporadas en los tratados de temática ética y política que forman parte de la *falsafa* (oriental y occidental) y que llega al medioevo europeo mediante las traducciones: «*sin estas traducciones la escolástica no existiría*»⁶.

2. La contribución andaluza al patrimonio intelectual de los economistas: primeras huellas

En la Península Ibérica confluyeron y coexistieron, menos idílicamente de lo que suele creerse, tres tradiciones culturales: latino-cristiana, árabe-islámica y hebrea. Todas fueron canales de transmisión de ideas económicas.

La primera de las corrientes culturales citada tiene su punto de partida en la Hispania romana, y en ella encontramos los primeros rastros andaluces, despuntando el gaditano Columela (¿-70) por sus estudios sobre algunos problemas agrarios. La agudeza de sus diagnósticos y lo certero de sus recomendaciones tuvieron una gran influencia en siglos posteriores, especialmente en la época del predominio musulmán y en la Europa del siglo XVI. En todo caso, desde el prisma de las ideas económicas, la significación romana es incomparablemente menor que la griega, pues como comenta Schumpeter: «Los intereses puramente intelectuales no tenían un hogar natural en la estructura social de Roma»⁷. Pero eso no impide reconocer que el sello romano es visible en un campo que está íntimamente ligado con la economía, como bien quedaría de manifiesto a lo largo de todo el medioevo y aun con posterioridad: el derecho.

Por lo que respecta a la aportación del mundo latino-cristiano primitivo al análisis económico, parece existir alguna disparidad en las apreciaciones. Al respecto, Schumpeter (1971) es taxativo: «no tendría interés el buscar economía en los textos sagrados (...) no produjeron ningún análisis»⁸. Pero su afirmación más contundente es la siguiente: «Nunca... ha intentado la Iglesia un ataque frontal al sistema social existente o a alguna de sus instituciones más importantes. Nunca ha prometido un paraíso económico ni, en general, un paraíso a este lado de la

tumba. En aquel momento, el cómo y el porqué de los mecanismos económicos carecía de interés para sus jefes y para sus escritores»⁹.

No obstante, para Grice-Hutchinson la huella del pensamiento cristiano primitivo es más perceptible, y destaca a un andaluz: San Isidoro de Sevilla (560-636)¹⁰. Enmarcadas dentro de la Patrística y del legado jurídico romano, las reflexiones cristianas durante buena parte de los primeros siglos de la Edad Media, hasta que madure el pensamiento escolástico, se circunscriben al origen de la propiedad y a comentarios sobre aspectos económicos de la vida cotidiana. En esta línea de pensamiento, ha sido el profesor García Lizana quien ha detectado en las *Etimologías* del santo sevillano interesantes observaciones en torno a algunos temas económicos: el crédito y la usura; el dinero; las ciudades; el mercado; las riquezas; el comercio; etc¹¹.

Sin duda, es más rica y profunda la aportación al análisis económico procedente del mundo islámico y judío surgido en al-Andalus.

Los rastros del pensamiento árabe-musulmán en la historia de las ideas económicas tienen una doble procedencia¹²: la figura estelar de Averroes y las obras literarias de contenido económico o seudoeconómico.

Sin ningún género de duda, el cordobés Averroes es el principal referente a la hora de analizar el papel del pensamiento musulmán en la conformación histórica del pensamiento económico. Sin embargo, desde la óptica del análisis económico se hace necesario calibrar con justeza la significación del filósofo andalusí: «La contribución original de Averroes a la teoría es muy pequeña. No obstante, -comenta Grice-Hutchinson- tiene importancia en la historia del pensamiento económico debido al papel que desempeñó en la transmisión de la teoría económica griega al Occidente cristiano»¹³. Esta labor de transmisión ha sido capital, pues Averroes constituye

⁹ *Ibidem*, pág. 110.

¹⁰ Grice-Hutchinson, M (1990): Aproximación al pensamiento económico en Andalucía: de Séneca a finales del siglo XVIII, Ed. Librería Ágora, Málaga.

¹¹ García Lizana, A. (1999): El pensamiento económico andalusí, en Fuentes Quintana E. (dir.) (1999b): Economía y economistas españoles 2: de los orígenes al mercantilismo, Galaxia Gutenberg, Círculo de Lectores, Barcelona).

¹² En este punto es preciso señalar y resaltar la labor llevada a cabo por una serie de estudiosos: Grice-Hutchinson, M.; Baeck, L.; García Lizana, A. y Estapé Rodríguez, F.

¹³ Grice-Hutchinson, M. (1982): El pensamiento económico en España (1177-1740), Ed. Crítica, Barcelona, pág. 97.

⁶ F. Alessio (2003): Escolástica, pág. 262. En J. Le Goff y J.C. Schmitt (Eds.) (2003): Diccionario razonado del Occidente medieval. Ediciones Akal, Madrid.

⁷ J. A. Schumpeter, *ob.cit.*, pág. 104.

⁸ *Ibidem*, pág. 109.

el puente por el que el mundo helénico confluye en la escolástica medieval; rompiéndose, pues, el *hiato schumpeteriano*. Cabe deducir que sin la labor receptora y mediadora de al-Andalus, y en concreto de Averroes, tal vez se hubiese demorado el desarrollo de la ciencia económica, o hubiese tomado otros caminos.

Esta importante empresa intelectual fue llevada a cabo por un personaje histórico, enmarcado en un ambiente cultural esplendoroso, sobre el que se han tejido no pocas leyendas: Averroes. El pensador andalusí nació en Córdoba en una reputada familia de jurisconsultos, pues su abuelo y su padre fueron *cadíes*, cargo de responsabilidad y relevancia que él desempeñaría en Sevilla (1169) y en Córdoba (1182). La significación social de su familia y el rico entorno cultural de al-Andalus le facilitaron el acceso a una completa y sólida formación intelectual. Estudió humanidades árabes, derecho, medicina y, sobre todo, filosofía de la mano de su maestro Ibn Tufayl. Su aprendizaje filosófico giró en torno a la obra del Aristóteles más puro, lejos del Aristóteles de Avicena. El aristotelismo de Averroes, trascendental para la historia del pensamiento, lo ha reflejado certeramente Cruz: «Averroes ha alcanzado los principios fundamentales del pensamiento aristotélico: concepto de sabiduría y grados del saber, papel instrumental de la lógica, sentido de la índole del conocimiento, valor universal del entendimiento humano, carácter fundamental de la sustancia como raíz constitutiva de las cosas, idea de la conducta ética intelectual como guía del hombre y de la vida ética como suprema felicidad humana»¹⁴.

Pero su altura intelectual, su reputación social y su influencia política no le inmunizaron contra las persecuciones políticas e ideológicas. Así, en 1195 se abrió un procedimiento contra Averroes, debido a ello sus escritos fueron condenados y sufrió dos años de exilio en Lucena. Finalizado éste, falleció en Marrakech el 11 de diciembre de 1198, si bien al poco tiempo sus restos recibieron sepultura en su ciudad natal. Esta postrera vuelta a su tierra fue una muestra de su apego a al-Andalus, pues tanto él como sus familiares «presumieron siempre de alcornia andalusí y Averroes no escatimó elogio alguno a su tierra y a sus conciudadanos»¹⁵.

Desaparecida la persona, sobrevivieron su obra, el personaje y el averroísmo. La obra del filósofo

cordobés fue como su sapiencia: amplia y profunda. Fruto de su trabajo intelectual fue una extensa bibliografía, de la que se conserva 54 obras completas y alguna más incompleta o de dudosa autoría. Pero lo más destacado de su obra es los comentarios de los textos de Aristóteles, que se catalogan en tres categorías: los pequeños comentarios, resúmenes o epítomes; los comentarios medios o paráfrasis; y los grandes comentarios o exégesis.

Junto al Averroes filósofo, erudito y pensador, el comentador por antonomasia de Aristóteles, nos aparece el personaje sobre el que se han construido y propagado no pocas leyendas, falsas en su mayoría, y sobre el que se han dirigido filias y fobias, contribuyendo a su fama tanto unas como otras. Para sus partidarios Averroes era el más grande comentador de la obra aristotélica y la máxima autoridad filosófica después del Estagirita. Para sus detractores era, además de un mal y equivocado filósofo, un hereje. Inclusive esta versión peyorativa se trasladó a la literatura y a la pintura. En este último caso en varias pinturas prerrenacentistas (*La apoteosis de Santo Tomás de Aquino*, pintada por Francesco Traini en 1323) aparece bien junto al Anticristo o bien como un personaje derrotado, humillado, frente a la figura egregia y vencedora de Santo Tomás de Aquino.

Pero la estela del filósofo cordobés fue el averroísmo y el antiaverroísmo. Averroes y el averroísmo impregnaron el principal centro cultural del s. XIII: la Universidad de París, donde enseñaban los escolásticos más ilustres: San Alberto Magno y su alumno, Santo Tomás de Aquino. Las posturas a favor y las condenas oficiales (1270 y 1277) dieron lugar a agrias y enconadas disputas no sólo intelectuales: por ejemplo, Tomás de Aquino huyó de París en 1272, en cuya universidad fue profesor entre 1255 y 1274, al ser amenazado por la Inquisición. Pero la llama del averroísmo lucía con intensidad en figuras como Siger de Bravante, Boecio de Dacia, Juan de Jandún y Marcilio de Padua. Pero junto a las filias también la obra de Averroes fue motivo de crítica. En unos casos ponderada y razonada (Roger Bacon y San Buenaventura), pero en otros fue despiadada y cruel (Juan Pechan, Bernardo de la Treille, Ramón Llull, etc.).

Pero Averroes, referente intelectual de toda una época, intérprete máximo de Aristóteles, personaje controvertido y causa de enconadas y furibundas disputas filosóficas e ideológicas, también ha jugado un papel en el desarrollo histórico de la economía. En

¹⁴ Cruz Hernández, M. (2001): Historia del pensamiento en el mundo islámico, tomo II, pág.177.

¹⁵ *Ibidem*, pág. 173.

este campo su magisterio intelectual ha dejado una doble marca.

En primer lugar, ya ha quedado dicho en palabras de Grice-Hutchinson, sus comentarios al *corpus aristotelicum* comprendían igualmente las reflexiones sobre asuntos económicos, recubiertas de consideraciones éticas y políticas. El erudito cordobés transmitió las ideas económicas griegas recogidas en la *Ética a Nicómaco* de Aristóteles y en *La República* de Platón. Sin embargo, su conocimiento de las concepciones económicas aristotélicas fue incompleto, pues Averroes no llegó a conocer la *Política*: «La primera parte de este arte se contiene en el libro de Aristóteles llamado *Ética nicomáquea*, y la segunda parte en su libro *Política* y también en este libro de Platón que intentamos exponer porque el libro de Aristóteles sobre la *Política* no ha llegado a nuestras manos»¹⁶

Y en segundo término, suele ser opinión muy extendida el creer que la relevancia de Averroes para el pensamiento económico se agota en su trabajo de mediación entre la Grecia clásica y el Occidente medieval; con ser esto de la máxima importancia no está dicha toda la verdad. Averroes realizó dos aportaciones económicas originales y que tendrían un amplio eco en el pensamiento económico de siglos posteriores. La primera, señalada por Baeck¹⁷, es su discrepancia con la teoría aristotélica del dinero. Como hemos visto, para Aristóteles el dinero, además de un medio de cambio, constituye un depósito de valor, considerando que el valor del dinero puede ser establecido arbitrariamente por la polis. Averroes rechaza de plano la discrecionalidad para poder alterar el valor del dinero, pues eso trastocaría los intercambios y supondría una merma económica para el ciudadano en beneficio del Estado; por ello la devaluación de la moneda sería catalogada como usura y, por tanto, objeto de rechazo. En consecuencia, Averroes propugnaba la estabilidad monetaria. Esta visión monetaria de Averroes sería recepcionada y compartida por la escolástica y tendría una gran influencia en el devenir de las ideas económicas.

¹⁶ Cita recogida en Ramón Guerrero, R. (2001): *Filosofías árabe y judía*, Ed. Síntesis, Madrid, pág. 243.

¹⁷ Baeck, L. (1991): «La pensée économique de l'islam classique», *Diogenes*, nº 154, abril-juin, pág. 100- ss.

Baeck, L. (1994): *The Mediterranean Tradition in Economic Thought*. Routledge, London and New York, pág. 114.

La segunda idea económica original de *El Comentador* ha sido señalada por Langholm y recogida por Grice-Hutchinson y Fuentes Quintana¹⁸, y hace referencia al motivo que, según Averroes, justifica los intercambios económicos: la *indigentia*; es decir, la escasez es el móvil que empuja a los agentes económicos a emprender intercambios. En opinión de Fuentes Quintana, el término *indigentia* «persistió en las distintas traducciones y comentarios medievales, y jugó un papel y argumento visible en la teoría escolástica subjetiva del valor»¹⁹.

En resumen, la mirada del economista hacia Averroes y su obra es obligada por dos motivos. Primero, ha sido el mensajero de las ideas económicas de Platón y Aristóteles, constituyéndose en la ligazón intelectual entre el patrimonio filosófico griego y la escolástica medieval de Occidente. Y segundo, realizó dos reflexiones económicas que tuvieron un amplio eco en la escolástica: el rechazo de la manipulación arbitraria del valor del dinero e identificar la escasez como fundamento del intercambio.

En un segundo plano con respecto a la figura de Averroes, encontramos algunos vestigios de juicios económicos, más prácticos que analíticos, diseminados por obras que forman parte de la tradición literaria árabe-musulmana. En ellas se dedican múltiples y sugestivas reflexiones sobre tres pilares básicos de la cultura musulmana: la autoridad o gobierno de la sociedad; la ciudad como pieza clave de su civilización; y la familia, núcleo básico de su cultura.

Gracias a los estudios de Baeck se ha reanudado el interés por una amplia y rica literatura que dedica sus comentarios y consejos hacia esas tres cuestiones²⁰.

Los denominados *libros de príncipe* o *libros espejos*, de origen persa (s.VIII), ofrecen un abanico de recomendaciones a la autoridad política para el buen gobierno de la sociedad. Así, desde un prisma institucional y adoptando una filosofía política intervencionista y reguladora, se articulan numerosas

¹⁸ Véanse Grice-Hutchinson, M. (1995): *Ensayos sobre el pensamiento económico en España*, Alianza Universidad, Madrid. y Fuentes Quintana, E. (1999a): *Economía y economistas españoles 1: una introducción al pensamiento económico*, Galaxia Gutenberg, Círculo de Lectores, Barcelona.

¹⁹ Fuentes Quintana, E. (1999a): *Economía y economistas españoles 1: Una introducción al pensamiento económico*, Galaxia Gutenberg, Círculo de Lectores, Barcelona, pág. 4.

²⁰ Véase Baeck . L. (1991) (1994), obs. cites.

recetas para ser aplicadas por los gobernantes en campos económicos como la fiscalidad, la administración pública y la organización del comercio. A la escritura de estas obras se dedicaron algunas de las mentes más destacadas de la cultura islámica: Al-Farabi (887-950), Algazel (1058-1111), Al-Dimashqi, y el hispano-musulmán Abú-Bequer de Tortosa (1039-1126).

Uno de los rasgos característicos y distintivos de la civilización árabe-islámica es el lugar central que en ella ocupa la ciudad; esta peculiaridad, de raigambre helénica, era especialmente significativa en al-Andalus, donde ciudades como Córdoba y Sevilla eran el punto de referencia político, social y cultural. Este predominio de lo urbano entrelazado con lo económico permite establecer una simbiosis entre ciudad, mercado y comercio. En torno a esta tríada se generó una fructífera literatura donde podemos encontrar razonamientos económicos lúcidos y brillantes desde un punto de vista analítico. Estas reflexiones suelen centrarse en un tema: el mercado; y las más sobresalientes han salido de la pluma de un autor: Ibn Taymiya (1262-1328). Las observaciones sobre el mercado comprenden tres aspectos: organización y funcionamiento; interacción entre oferta y demanda para alcanzar el precio justo; y perturbaciones en los precios como consecuencia de procesos inflacionarios. Para Baeck el autor más interesante es el mencionado Ibn Taymiya²¹. El interés en este autor obedece a las cuestiones que abordó: análisis teórico del funcionamiento del mercado; ventajas e inconvenientes de la regulación y de la liberalización; y mecanismos de determinación de los precios. Sus comentarios sobre estos temas han llevado a Baeck a ver en este autor al precursor de la Ley de Gresham y de la teoría monetaria escolástica.

Por último, junto con el Gobierno y el binomio ciudad-mercado, en la cultura islámica destaca el lugar primordial que ocupa la familia. Esta connotación explica la existencia de un conjunto de escritos que reflexionan sobre lo que hoy día denominaríamos la economía familiar: papel económico de cada integrante de la familia; vida material; operaciones económicas (ahorro, consumo); etc.

La búsqueda de ideas económicas en al-Andalus ha de encaminarse no sólo a los ámbitos latino-cristiano y árabe-islámico, sino también a la comunidad hebrea, los sefarditas. La figura estelar es un rabino cordobés de fama universal: Maimónides (1135-

1204). Su vida, como la de tantos hombres dedicados al conocimiento en aquella época, fue una sucesión de persecuciones y exilios. Nacido en una antigua familia, que se vanagloriaba de su descendencia directa del rey David y de su condición andalusí, se formó en la tradición del pueblo judío: la Torá y el Talmud. Con apenas 13 años tuvo que marcharse de Córdoba con su familia, a consecuencia de la persecución almohade de 1148. Desde ese instante su vida fue un permanente ir y venir de ciudad en ciudad: Almería, Fez, Palestina, Alejandría,... hasta recalar en El Cairo, ciudad en la que murió en 1204, aunque sus restos mortales reposan en Tiberias, en la Tierra prometida.

A pesar de vivir la mayor parte de su vida alejado de al-Andalus, siempre alardeaba de su condición andalusí: «Hasta mí, Moisés Magmum (Maimónides) el andalusí...Escribió Moisés Magmum el andalusí»²²

Pero donde mejor se refleja su añoranza por al-Andalus es en un escrito dirigido a su hijo Abraham: «Tú, hijo mío, hazte de la compañía de nuestros queridos hermanos sefardíes, llamados andalusíes, ya que poseen entendimiento, sabiduría y mente clara»²³.

En definitiva, afirma Ramón, «Maimónides se consideró toda su vida un sefardí, un judío inserto en la tradición cultural del hebraísmo hispano, tan impregnado de cultura árabe»²⁴.

Su bagaje intelectual y científico le llevó a ser uno de los personajes más destacados de su época: «Junto con Avicena y Averroes –apunta Ramón- fue una de las grandes figuras de la filosofía medieval, que se constituyó en base e inspiración de la filosofía elaborada en Europa a partir de la recepción del legado griego, árabe y judío. Talmudista, codificador de la Torá, filósofo, matemático, médico, dotado de un talento literario sin igual, llegó a transformar la comunidad judía de Egipto y a ofrecer un nuevo orden para los judíos del mundo»²⁵.

Su obra, la mayor parte escrita en árabe, es un fiel reflejo de sus múltiples facetas: estudios sobre la tradición judía, medicina, astronomía y filosofía. Destacando la obra que le ha hecho universalmente famoso: *Guía de perplejos*. Su labor está guiada por el

²¹ Baeck, L. (1991), ob. cit.

²² Cita recogida en Cruz Hernández, M (2000), ob. cit., tomo II.

²³ Cita recogida en Cruz Hernández, M (2000), ob. cit., pág. 140, tomo II.

²⁴ Ramón Guerrero, R (2001), ob. cit., pág. 274.

²⁵ Ramón Guerrero, R (2001), ob. cit., pág. 272.

empeño de reconciliar razón y religión: «El gran valor de Maimónides aparece al proclamar que, en realidad, la fe de Israel y la sabiduría griega no son irreconciliables»²⁶.

El referente helénico de Maimónides es Aristóteles: «Su opinión, me refiero a la de Aristóteles, es la mejor de [todo] el saber humano»²⁷. Pero no el Aristóteles interpretado y comentado por Averroes, lo que no excluye que el rabino cordobés leyese la obra de Averroes: «En este período de tiempo me ha llegado todo cuanto escribió Averroes sobre los libros de Aristóteles, fuera del (libro) Del sentido y de lo sensible. Me parece que ha acertado, pero hasta ahora no he encontrado ningún momento libre para leer sus libros»²⁸.

Por diferentes motivos son ineludibles los paralelismos entre Maimónides y Averroes. Compartieron lugar de nacimiento; sufrieron persecuciones y exilios; buscaron la verdad a través de la razón y el estudio; y coincidieron en la admiración por Aristóteles. Tal vez, manifiesta Ramón, la razón de estas semejanzas «es que el fondo filosófico de los dos fue el mismo, el ambiente cultural y filosófico de al-Andalus»²⁹.

¿Es posible encontrar preceptos económicos en la obra de Maimónides? Esta labor de rastreo, como apunta Grice-Hutchinson, la ha llevado a cabo el historiador judío Baron, quien remarca que las consideraciones de Maimónides sobre asuntos económicos se hallan dentro de sus escritos jurídicos y filosóficos³⁰. En concreto, los comentarios económicos del rabino cordobés hacen mención a los siguientes temas: la ciencia económica a la luz de la ley judía; la estimación ética de la economía; la aceptación de la propiedad privada, sin cuestionarse el origen de la misma; la organización y regulación del comercio; la fijación del precio; el préstamo con interés; y la consideración del trabajo.

Pero con ser importante el personaje, su obra y, para nosotros, dignos de referencia sus consideraciones de orden económico; lo esencial es la influencia de Maimónides en el ambiente intelectual de su época y con posterioridad. Las ideas de Maimónides impactaron y zarandearon el mundo hebraico al igual que las de Averroes lo hicieron en el

musulmán; y ambos alargan su sombra sobre el pensamiento de los siglos próximos, sobre todo, según Cruz, sobre la escolástica: «La primera gran huella de Musa b. Magmum debe buscarse en los escolásticos latinos medievales»³¹.

3. A modo de resumen

La búsqueda de rastros andaluces en la historia del pensamiento económico nos ha llevado a la fuente originaria de toda la cultura occidental, y también de la economía: la Grecia clásica. En el recinto helénico han sido dos los referentes: Platón y Aristóteles. Su mayúsculo legado filosófico, incluidas en él sus reflexiones de tipo económico, fue recogido, asimilado, reinterpretado y difundido principalmente por las dos culturas de raíz semítica: la árabe-musulmana y la hebraica. Ambas, junto con la latino-cristiana, coexistieron en al-Andalus; desde donde, por múltiples canales (traducciones, intercambios personales y comerciales, viajes y viajeros, contactos educativos, etc.), se recibió y transmitió el pensamiento griego. Pero, por encima de otro tipo de consideraciones, al-Andalus fue la cuna biológica y cultural de dos figuras clave de la intercomunicación entre las culturas griega, árabe-musulmana, hebraica y cristiana: Averroes y Maimónides. Es más, sin Averroes no puede entenderse la dirección que a partir de los siglos XII y XIII tomó el pensamiento occidental, incluido el económico. Sin Averroes: ¿Qué Aristóteles hubiésemos conocido? ¿Cómo habría sido y evolucionado el pensamiento de la Escolástica sin el filósofo cordobés?

En ocasiones, las razones que justifican y dan sentido a un viaje, en nuestro caso desde los griegos, deteniéndonos en al-Andalus, hasta llegar al Occidente medieval, no aparecen al inicio sino al final del trayecto. El recorrido que hasta ahora hemos cubierto en algunos casos ha sido recto, ancho y diáfano, pero en otros los vínculos entre culturas, ideas o entre los mismos pensadores adquirirían la forma de pasadizos.

Por un lado, en primer lugar, la España medieval fue el crisol donde se fundieron múltiples y diferentes culturas y desde donde se transmitió al Occidente medieval su inmenso y valioso legado cultural y científico. La trascendencia de esta empresa, sin la cual no cabe entender el desarrollo posterior del pensamiento europeo, la reflejó mejor que nadie Marcelino Menéndez Pelayo: «Pudiera excluirse de nuestra historia científica este capítulo de los árabes,

²⁶ Cruz Hernández, M (2000), ob. cit., pág. 148.,tomo II.

²⁷ Cita de Maimonides (Carta a Manuel Tibbon) tomada de Cruz Hernández, M (2000), ob. cit., pág. 149, tomo II.

²⁸ Cita recogida en R. Ramón (2001), ob. cit., p. 283.

²⁹ Ramón Guerrero, R (2001), ob. cit., pág. 283.

³⁰ Grice-Hutchinson, M. (1990), ob. cit.

³¹ Cruz Hernández, M (2000), ob. cit., pág.160, tomo II.

si nuestros padres, en la Edad Media, por fanatismo o mal entendido celo, hubieran evitado toda comunicación de ideas con ellos, rechazando y anatemizando su ciencia; pero vemos que precisamente sucedió lo contrario, y que inmediatamente después de la conquista de Toledo la cultura científica de los árabes conquistó por completo a los vencedores, se prolongó en sus escuelas, gracias al emperador Alfonso VII, al arzobispo don Raimundo y al Rey Sabio, y por nosotros fue transmitida y comunicada al resto de Europa, y sin nuestra ilustrada tolerancia, hubiera sido perdida para el mundo occidental... La historia del primer renacimiento científico sería inexplicable sin la acción de la España cristiana y especialmente del glorioso Colegio de Toledo, y esta ciencia es inexplicable a su vez, sin el previo conocimiento de la ciencia árabe-hispana, de la cual fueron intérpretes los mozárabes, los mudéjares y los judíos. Es imposible mutilar parte alguna de este conjunto sin que venga abajo el edificio de la historia científica de la Edad Media en España y fuera de España. Hay que (...) buscar los orígenes de nuestras cosas donde realmente se encuentran, es decir, en las ideas e instituciones de todos los pueblos que han pasado por nuestro suelo, y de los cuales no podemos menos de reconocernos solidarios»³².

Y por otro lado, la cultura científica y filosófica de al-Andalus es el principal hilo conductor entre el mundo helénico y la escolástica medieval. El eslabón perdido entre las ideas económicas griegas y las de los doctores escolásticos lo encontramos sobre todo, aunque no sólo, en la obra de dos pensadores andalusíes: Averroes y Maimónides. Por tanto, la cadena de transmisión del saber económico no tenía una ruptura: el *hiato schumpeteriano* no era tal.

Todo el caudal constituido por los comentarios económicos de Platón y, en especial, de Aristóteles; y que envuelto y en algunos casos escondido entre consideraciones éticas y políticas fue reinterpretado, entre otros, por eminentes pensadores andalusíes y posteriormente transmitido a otras culturas, desembocó en la escolástica medieval, constituyéndose ésta en la catalizadora de los juicios económicos generados en siglos pasados y, a su vez, en la difusora de esos y otros conocimientos económicos nuevos, siendo perceptible la influencia

de las ideas económicas escolásticas en teorías posteriores. Siguiendo el cauce de los doctores escolásticos se observa que la escolástica medieval se prolonga en el tiempo y en el espacio: hasta el siglo XVI y en España, dando lugar a la denominada Escuela de Salamanca, siendo uno de sus máximos integrantes y referentes un sevillano: el dominico Fray Tomás de Mercado.

Así pues, desde el punto de vista de la historia del análisis económico, el cruce de caminos culturales que significó al-Andalus tomó una dirección que conducía, en un primer estadio, a la escolástica medieval, y en un segundo episodio a la Escuela de Salamanca o escolástica tardía española o hispana. En definitiva, siguiendo al profesor García Lizana, podemos decir que gracias a la labor de los pensadores andalusíes podemos identificar la ruta que han seguido las ideas económicas desde su origen hasta el siglo XVI: Pensamiento griego (Platón y Aristóteles) ⇒ Averroes ⇒ San Alberto Magno ⇒ Santo Tomás de Aquino ⇒ Escolástica tardía de la Escuela de Salamanca³³.

A simple vista pudiera dar la impresión que la labor de mediación de al-Andalus condujo al pensamiento económico a un callejón sin salida, a un punto muerto y estéril: la escolástica. Nada más lejos de la realidad y de la verdad. Las reflexiones económicas de los doctores escolásticos, que fueron posibles gracias a la preservación del legado filosófico helénico llevado a cabo por las culturas semíticas, fructificaron en múltiples direcciones e hicieron posible el desarrollo de la ciencia económica en siglos posteriores. Esta revalorización del análisis económico escolástico no sólo proyecta una nueva luz sobre el pensamiento económico medieval en general y la Escuela de Salamanca en particular, sino que también conlleva un más completo, justo y equilibrado reconocimiento del papel que algunos pensadores andalusíes, en especial Averroes, han representado para la evolución, el desarrollo y la continuidad del pensamiento económico.

³² Cita tomada de Gonzalo Maeso, D. (1990): Los árabes maestros de los judíos en la España medieval; pág. 167, en Martínez Lorca, A. (coord.) (1990): Ensayos sobre la filosofía en al-Andalus, Ed. Anthropos, Barcelona. La negrilla es nuestra

³³ García Lizana, A. (1999): ob. cit., en Fuentes Quintana, E. (dir.) (1999b), ob.cit.

Educación financiera en la escuela: las competencias según el PISA

José M. Domínguez Martínez

Resumen: En esta nota se efectúa una reflexión acerca de las implicaciones y exigencias derivadas de las competencias planteadas por la OCDE dentro del PISA en relación con el nivel de educación financiera de los estudiantes de enseñanza secundaria a la edad de 15 años.

Palabras clave: Educación financiera; competencias; enseñanza secundaria; PISA; OCDE.

Códigos JEL: A21, I22.

Desde el año 2012, la OCDE ha incorporado una sección dedicada a la cultura financiera dentro del PISA (Programme for International Student Assessment). Este nuevo campo viene a sumarse a los pilares utilizados para calibrar el nivel de conocimientos de estudiantes de 15 años de edad: lectura, matemáticas y ciencia. La mera inclusión dentro del selecto grupo de materias clave da idea de la importancia concedida a la formación de los jóvenes en relación con la vertiente financiera. La educación financiera se concibe como un proceso continuo, a ser desarrollado a lo largo de la vida, y que conviene comenzar a una edad lo más temprana posible, preferentemente dentro del sistema educativo, si bien ello sin perjuicio de complementarla con acciones organizadas al margen de la enseñanza reglada. Existen, pues, sólidas razones para la incorporación de la cultura financiera a los esquemas formativos de los alumnos de enseñanza primaria y secundaria (OCDE, 2012a; Domínguez, 2011a).

Antes de disponer de una guía concreta respaldada por la OCDE en materia de educación financiera para jóvenes, en el marco del proyecto Edufinet (www.edufinet.com) se han venido desarrollando sesiones de iniciación en centros educativos de Andalucía desde el año 2009 (Domínguez, 2009; 2011b). Una vez que la OCDE (2013) ha hecho público los detalles de su concepción de la educación financiera en el marco del PISA, para todos los que estamos involucrados, a una escala más o menos modesta, en la promoción de aquélla es obligado considerar tan valiosa referencia.

El modelo de la OCDE se basa en la conjunción de tres dimensiones: contenidos, procesos y contextos (esquema 1). Cuatro son las áreas de contenidos que se diferencian: dinero y transacciones, planificación y gestión de finanzas, riesgo y retribución, y entorno financiero. En los cuadros 1 a 4 se reflejan las competencias asociadas a los ámbitos delimitados en cada área.

Un simple repaso nos lleva a apreciar la considerable amplitud de aspectos incluidos y el planteamiento ambicioso que subyace, ya que, entre otras, se recogen competencias referentes al impacto del tipo de interés compuesto, al papel de los impuestos y las prestaciones públicas, a los riesgos y rentabilidades de los productos financieros y de colocaciones alternativas no financieras, o al impacto de las decisiones financieras.

Ciertamente, resulta bastante difícil disentir de la inclusión de las competencias recogidas por la OCDE, pero ese reconocimiento ha de ir inexorablemente ligado a la constatación del extenso arsenal de conocimientos que es preciso desplegar para poder aspirar a alcanzar, con unas mínimas garantías, el dominio de tales competencias.

Un primer bloque concierne al dinero y a las transacciones financieras. El papel y las funciones del dinero se sitúan en el punto de arranque. Un mínimo conocimiento del circuito económico se antoja imprescindible para insertar coherentemente dichas funciones. Otras competencias requieren abordar la fundamentación de las operaciones de ahorro, inversión y endeudamiento, así como el papel instrumental desempeñado por el sistema financiero. Sin salir de este primer apartado, se hace también necesario descender a la propia operatoria de los distintos medios y canales de pago. Las competencias que, con toda lógica, se incluyen en relación con la realización de transacciones financieras exigen algo más que una simple manipulación del dinero, las tarjetas y otros medios de pago. Particularmente apropiado resulta el objetivo de inculcar en los estudiantes el criterio de tomar conciencia del valor del dinero.

El abanico de las habilidades necesarias se despliega notablemente cuando nos adentramos en el campo de la planificación de la renta y la riqueza a corto y largo plazo. La expresión de las competencias puede hacerse de forma más o menos sintética, pero, aun cuando no se pretenda ir más allá de un plano superficial, la densidad

de los contenidos subyacentes no puede ser obviada. Adquirir capacidad para componer, interpretar y controlar un presupuesto, calibrar el impacto del tipo de interés compuesto, evaluar las distintas alternativas de inversión y apreciar la incidencia de los impuestos, entre otras cuestiones, son tareas que representan un considerable reto para cualquier programa formativo en la etapa escolar.

Similares apreciaciones pueden realizarse respecto a las competencias del área relativa al riesgo y la retribución, absolutamente fundamentales para cimentar la responsabilidad en la adopción de las decisiones financieras. Finalmente, las competencias seleccionadas dentro del área referente al entorno financiero son numerosas y bastante heterogéneas.

Por otro lado, la OCDE (2013) ofrece una muestra de preguntas para evaluar algunas de las competencias mencionadas, que ya habían sido difundidas con anterioridad (OCDE, 2012a; b). En los cuadros 5 a 7 se reproducen los diez problemas planteados. Todos ellos, de gran interés, van orientados a resolver situaciones similares a las que un adolescente puede encontrarse en la realidad. La respuesta adecuada a cada una de las cuestiones exige combinar una serie de ingredientes, tales como la identificación de la información relevante, la contextualización de la misma y la aplicación de un proceso de razonamiento, a partir de unos mínimos conocimientos. Justo es igualmente señalar que, en general, en los ejemplos aportados no se recurre a un excesivo grado de complejidad y que, en algunos casos, los problemas propuestos podrían ser resueltos por estudiantes que no hayan cursado ningún programa formativo específico de educación financiera, por tratarse de meras aplicaciones de conceptos básicos impartidos en materias esenciales de carácter transversal. Indudablemente, algunas de las competencias antes esbozadas precisan de la resolución de problemas de mayor complejidad.

La OCDE (2013) describe, en definitiva, con amplitud el enfoque a seguir en la educación financiera de los estudiantes de enseñanza secundaria. Como anteriormente se ha señalado, antes de disponer de tan valiosas y útiles directrices no han faltado iniciativas para desarrollar acciones de promoción de la cultura financiera dirigidas a ese colectivo. Un planteamiento concreto de programa formativo se expone en Domínguez (2013).

Referencias bibliográficas

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2009): «La desidia estudiantil: ¿tópico o realidad?», La Opinión de Málaga, 24 de junio.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2011a): «El informe PISA y la educación financiera», La Opinión de Málaga, 2 de febrero.

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

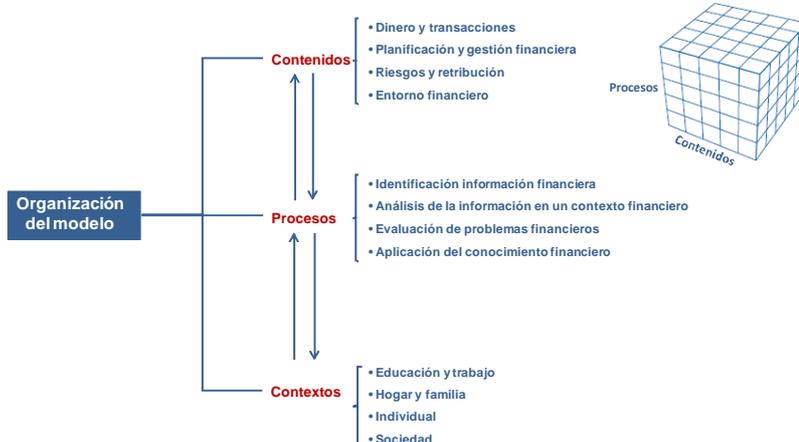
DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2013): «Educación financiera para jóvenes: una visión introductoria», Instituto Universitario de Análisis Económico y Social, Universidad de Alcalá de Henares, WP 05/13.

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

OCDE (2012b): «Ítems liberados de PISA-Competencia Financiera», OECD PISA 2012.

OCDE (2013): PISA 2012 Assessment and Analytical Framework. Mathematics, Reading, Science, Problem Solving and Financial Literacy.

Esquema 1: La articulación del modelo de educación financiera en PISA



Fuente: OCDE (2013) y elaboración propia.

Cuadro 1: Competencias del Área «Dinero y transacciones»

Ámbito	Competencias
Funciones del dinero	<ul style="list-style-type: none"> * Conocimiento de las diferentes formas y finalidades del dinero: <ul style="list-style-type: none"> - Reconocer billetes y monedas. - Comprender que el dinero es usado para intercambiar bienes y servicios. - Poder identificar diferentes formas de pago en persona o vía internet. - Reconocer que hay varias formas de recibir y transferir dinero. - Comprender que el dinero puede ser tomado a crédito o prestado, y las razones para pagar o recibir intereses.
Realización de transacciones financieras	<ul style="list-style-type: none"> * Desenvolvimiento con transacciones monetarias simples: <ul style="list-style-type: none"> - Poder usar dinero, tarjetas y otros medios de pago para comprar artículos. - Poder usar cajeros automáticos para retirar dinero u obtener el saldo de una cuenta personal. - Poder calcular el cambio correcto. - Poder dilucidar cuál de dos artículos de diferentes tamaños aportarían mayor valor para el dinero, teniendo en cuenta las necesidades y circunstancias específicas del individuo. - Poder comprobar las transacciones listadas en un extracto bancario y advertir posibles irregularidades.

Fuente: OCDE (2013) y elaboración propia.

Cuadro 2: Competencias del Área «Planificación y gestión de finanzas»

Ámbito	Competencias
Planificación de la renta y la riqueza a corto y largo plazo	<ul style="list-style-type: none"> * Conocimiento y capacidad para controlar la renta y los gastos: <ul style="list-style-type: none"> - Identificar diferentes tipos y categorías de renta. - Elaborar un presupuesto para un plan regular del gasto y del ahorro. * Conocimiento y capacidad para hacer uso de la renta y otros recursos disponibles en el corto y largo plazo para mejorar el bienestar financiero: <ul style="list-style-type: none"> - Comprender cómo gestionar los distintos elementos de un presupuesto. - Valorar el impacto de diferentes planes de gasto y poder establecer prioridades. - Planear el pago de gastos futuros. - Comprender los finances del acceso al crédito y las formas en las que el gasto puede ser estabilizado a lo largo del tiempo a través del crédito o del ahorro. - Comprender la idea de constituir riqueza, el impacto del tipo de interés compuesto sobre el ahorro, y los pros y los contras de los productos de inversión. - Comprender los beneficios del ahorro para fines a largo plazo o cambios anticipados en las circunstancias. - Comprender cómo los impuestos y las prestaciones impactan sobre la planificación y la gestión de las finanzas.

Fuente: OCDE (2013) y elaboración propia.

Cuadro 3: Competencias del Área «Riesgo y retribución»

Ámbito	Competencias
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identificación de formas de gestionar, equilibrar y cubrir riesgos. ▪ Comprensión del potencial de ganancias o pérdidas financieras en una gama de contextos financieros. 	<ul style="list-style-type: none"> * Reconocimiento de que ciertos productos financieros y procesos pueden usarse para contrarrestar diversos riesgos: <ul style="list-style-type: none"> - Saber cómo valorar si un seguro puede ser beneficioso o no. * Aplicar el conocimiento de las formas para gestionar el riesgo a decisiones sobre: <ul style="list-style-type: none"> - Limitar el riesgo al capital personal. - Diversos tipos de vehículos de ahorro e inversión. - Diversas formas de crédito. * Conocer y gestionar los riesgos y retribuciones asociados a eventos de la vida, la economía y otros factores externos, tales como el impacto potencial de: <ul style="list-style-type: none"> - Robo o pérdida de objetos personales, pérdida de un empleo, nacimiento o adopción de un hijo, deterioro de la salud. - Fluctuaciones en los tipos de interés y tipos de cambio. - Otros cambios del mercado. * Conocer los riesgos y retribuciones asociados a sustitutivos de los productos financieros, en particular: <ul style="list-style-type: none"> - Ahorro en efectivo, o compra de propiedades, ganado u oro. - Préstamos de prestamistas informales.

Fuente: OCDE (2013) y elaboración propia.

Cuadro 4: Competencias del Área «Entorno financiero»

Ámbito	Competencias
<p>Naturaleza y características del mundo financiero</p>	<ul style="list-style-type: none"> * Conocimiento de los derechos y responsabilidades de los consumidores: <ul style="list-style-type: none"> - Comprender que los compradores y vendedores tienen derechos. - Comprender que los compradores y vendedores tienen responsabilidades. - Reconocer la importancia de la documentación legal suministrada al contratar productos o servicios financieros y la importancia de comprender el contenido. * Conocimiento y comprensión del entorno financiero: <ul style="list-style-type: none"> - Identificar qué proveedores son fiables, y qué productos y servicios están protegidos a través de la regulación o de leyes de protección al consumidor. - Identificar a quién pedir asesoramiento al elegir entre productos financieros y a quién recurrir para ayuda en relación con los asuntos financieros. - Concienciación acerca de los delitos financieros y conocimientos de las precauciones apropiadas. * Conocimientos y comprensión del impacto de las decisiones financieras: <ul style="list-style-type: none"> - Comprender que los individuos tienen elecciones de gasto y de ahorro y que cada acción tiene consecuencias para el individuo y la sociedad. - Reconocer cómo los hábitos, las acciones y las decisiones financieras personales impactan a escala individual, comunitario, nacional e internacional. * Conocimiento de la influencia de la economía y otros factores externos: <ul style="list-style-type: none"> - Concienciación del clima económico y comprensión del impacto de los cambios en la política económica, como las reformas relacionadas con la financiación de la educación universitaria. - Comprensión de cómo la capacidad de construir riqueza o de acceder al crédito depende de factores económicos como los tipos de interés, la inflación y las calificaciones crediticias. - Comprender que una serie de factores externos, como la publicidad y la presión de otras personas, pueden afectar a las elecciones financieras individuales.

Fuente: OCDE (2013) y elaboración propia.

Cuadro 5: Educación Financiera: Informe PISA OCDE. Preguntas tipo

Pregunta 1

OPCIONES DE GASTO

Clara y sus amigas van a alquilar una casa. Todas llevan dos meses trabajando. No tienen ahorros. A todas les pagan mensualmente y acaban de recibir sus sueldos. Han preparado esta lista de "Asuntos pendientes":

- Contratar TV por cable
- Pagar el alquiler
- Comprar muebles de exterior

¿Qué tarea o tareas de la lista es probable que requieran atención prioritaria de Clara y sus amigas?

Pregunta 2

DINERO PARA VIAJAR

Natalia trabaja en un restaurante 3 tardes a la semana. Cada tarde, trabaja 4 horas y gana 10 zeds por hora. Cada semana, Natalia gana además 80 zeds en propinas. Natalia ahorra exactamente la mitad de la cantidad de dinero que gana cada semana.

Natalia quiere ahorrar 600 zeds para ir de vacaciones. ¿Cuántas semanas tardará Natalia en ahorrar 600 zeds?

Pregunta 3

NUEVA OFERTA

La Sra. Janeiro tiene un préstamo de 8.000 zeds de la Financiera Primazed. La tasa de interés anual del préstamo es del 15%. Los pagos mensuales son de 150 zeds. Pasado un año, la Sra. Janeiro todavía debe 7.400 zeds. Otra empresa financiera, llamada Zedsúper, le ofrece a la Sra. Janeiro un préstamo de 10.000 zeds con una tasa de interés anual del 13%. Los pagos mensuales también serían de 150 zeds.

¿Qué posible desventaja financiera puede tener para la Sra. Janeiro aceptar el crédito de Zedsúper?

Pregunta 4 y 5

EN EL MERCADO

Se pueden comprar tomates por kilos o por cajas.



2,75 zeds/kg



22 zeds/caja (10kg)

La caja de tomates resulta más económica que los tomates a granel. Comprar una caja de tomates puede ser una mala decisión financiera para algunas personas. Justificar las afirmaciones

Fuente: OCDE (2012b).

Cuadro 6: Educación Financiera: Informe PISA OCDE. Preguntas tipo

Pregunta 6

NÓMINA

Todos los meses, a Juana le ingresan el sueldo en su cuenta bancaria. Esta es la nómina de Juana correspondiente a julio.

NÓMINA DEL EMPLEADO: Juana Canales Puesto:	
Jefe de sección	Del 1 al 31 julio
Sueldo bruto	2.800 zeds
Deducciones	300 zeds
Sueldo neto	2.500 zeds
Sueldo bruto anual acumulado	19.600 zeds

¿Cuánto dinero ingresó la empresa en la cuenta de Juana el 31 de Julio?

A. 300 zeds C. 300 zeds
B. 2.500 zeds D. 2.500 zeds

Pregunta 7

FALLO BANCARIO

David tiene cuenta en el Banco de Zedland. Recibe este mensaje de correo electrónico.

Estimado cliente del Banco de Zedland:
"Se ha producido un fallo en el servidor del Banco de Zedland y sus datos de acceso por Internet se han borrado. En consecuencia, no dispone usted de acceso a la banca por Internet. Lo que es más importante, su cuenta ha dejado de ser segura. Le rogamos que pinche en el enlace de abajo y siga las instrucciones para restablecer del acceso. Le vamos a pedir que introduzca sus datos de banca por Internet. <https://BancoZedland.com/Banco de Zedland>"

¿Cuál o cuáles de estas afirmaciones serían un buen consejo para David?
Para cada afirmación, rodea con un círculo "Sí" o "No".

Afirmación	¿Es un buen consejo para David?
Responder al mensaje electrónico y dar los datos de banca por internet.	Sí / No
Responder al mensaje electrónico y pedir más información.	Sí / No
Contactar con su banco y preguntar sobre el mensaje de correo electrónico.	Sí / No
Si el enlace es el mismo que la dirección web de su banco, pinchar en el enlace y seguir las instrucciones.	Sí / No

Pregunta 8

TARJETA DE CRÉDITO

Elisa vive en Zedland y recibe una nueva tarjeta de crédito. Al día siguiente, Elisa recibe el número secreto de identificación personal (número PIN) para la tarjeta de crédito.

¿Qué debería hacer Elisa con el número PIN?:

- Anotar el número PIN en un papel y guardarlo en el monedero.
- Decir a sus amigos el número PIN.
- Anotar el número PIN en la parte de atrás de la tarjeta.
- Memorizar el número PIN.

Fuente: OCDE (2012b).

Cuadro 7: Educación Financiera: Informe PISA OCDE. Preguntas tipo

Pregunta 9

ACCIONES

Este gráfico muestra el precio de una acción de Roca Rica a lo largo de un período de 12 meses.



¿Qué afirmaciones relativas al gráfico son ciertas? Para cada afirmación, rodea con un círculo "Verdadero" o "Falso".

Afirmación	¿La afirmación es verdadera o falsa?
El mejor mes para comprar las acciones fue septiembre.	Verdadero / Falso
El precio de la acción aumentó aproximadamente un 50% a lo largo del año.	Verdadero / Falso

Pregunta 10

SEGURO DE MOTOCICLETAS

El año pasado, la motocicleta de Esteban se aseguró en la empresa de seguros PINASEGURA.

La póliza de seguros cubría los daños a la motocicleta como consecuencia de accidentes y el robo de la motocicleta.

Esteban tiene la intención de renovar el seguro con PINASEGURA este año, pero ciertos factores de la vida de Esteban han cambiado desde el año pasado.

¿De qué manera cada uno de estos factores de la tabla podría afectar al coste del seguro de la motocicleta de Esteban este año?

Para cada factor, rodea con un círculo "Aumenta el coste", "Reduce el coste" o "No afecta al coste".

Factor	¿De qué manera podría afectar el factor al coste del seguro de Esteban?
Ha cambiado su vieja motocicleta por otra motocicleta con más potencia.	Aumenta/Reduce/No afecta al coste
Ha pintado la motocicleta de otro color.	Aumenta/Reduce/No afecta al coste
Provocó dos accidentes de tráfico el año pasado.	Aumenta/Reduce/No afecta al coste

Fuente: OCDE (2012b).

La gestión del presupuesto familiar: nociones básicas

José M. Domínguez Martínez

Resumen: El propósito de este trabajo es mostrar los aspectos básicos relativos a la gestión de un presupuesto familiar, en el contexto de un programa introductorio de educación financiera. La exposición planteada se estructura en torno a una serie de interrogantes seleccionados y se complementa con diversos ejemplos ilustrativos.

Palabras clave: Presupuesto familiar; gestión; educación financiera.

Códigos JEL: A29; D14; I29.

Cómo se gestiona un presupuesto familiar?

¿ Más que a un manual, a una enciclopedia o a un sitio web especializados, posiblemente lo más provechoso e instructivo sería acudir a la experiencia real de miles de familias españolas que, desde que se desencadenó la persistente crisis económica que aún nos azota, vienen teniendo que hacer frente a arduas dificultades para cuadrar sus cuentas, que sufren impactos negativos desde diversos frentes bien conocidos. Si, según se desprende de distintos diagnósticos, es constatable un déficit generalizado de educación financiera entre la población -no sólo de España-, no puede decirse que exista tal déficit por lo que se refiere a la capacidad de gestionar un presupuesto familiar estando sujetos a múltiples exigencias y restricciones.

¿Qué se pretende con este documento dedicado al presupuesto familiar?

Partiendo de ese reconocimiento, este artículo dedicado a la gestión del presupuesto familiar se plantea con unos objetivos modestos, con la única pretensión de ofrecer un marco general dentro del que poder situar, de manera sistemática, las principales decisiones típicas de una economía familiar. La realidad puede presentar la más variada casuística y los casos más singulares. Sería absurdo aspirar a dar una respuesta a cada uno de ellos. Lo importante, a nuestro juicio, es disponer de un esquema genérico que permita abordar de una manera sistemática y razonada cualquier situación que pueda presentarse. Es por ello aconsejable partir de lo básico para, posteriormente, ir introduciendo otros elementos.

¿Cuál es el papel de las familias en el circuito económico?

La realidad económica está formada por un complejo entramado de «agentes económicos» que se agrupan con

arreglo a las principales funciones que desempeñan¹. Las personas que forman parte de una familia o viven independientemente son consideradas esencialmente consumidoras de bienes y servicios para satisfacer sus necesidades personales. Al mismo tiempo, las familias son las propietarias de los factores de producción privados de los que dispone la sociedad (tierra, trabajo y capital). La cesión de tales recursos, a cambio de una retribución, a las unidades que se encargan de la producción es crucial para que pueda desarrollarse la actividad económica. Algunas personas físicas deciden emprender directamente una actividad empresarial sin constituir una sociedad; se trata de los empresarios autónomos.

¿Cuáles son los flujos principales de una economía familiar?

En línea con lo señalado, las familias son demandantes de bienes y servicios, y oferentes de factores de producción. En esta última faceta, las familias reciben distintas retribuciones por la cesión de sus recursos o la prestación de servicios (alquileres, intereses de depósitos bancarios, dividendos de acciones, sueldos, beneficios de una actividad empresarial, etc.). Las retribuciones obtenidas por distintos conceptos constituyen la renta familiar, que tiene dos usos fundamentales: consumo o ahorro.

¿Qué etapas pueden distinguirse dentro del ciclo vital de las personas?

En una unidad familiar tradicional conviven personas pertenecientes a distintas generaciones: cónyuges, descendientes y ascendientes². Los integrantes de cada

¹ Una exposición de los aspectos básicos del circuito económico se ofrece en Instituto Econospérides (2012).

² Se utiliza este concepto únicamente como referencia, sin ningún tipo de connotación o consideración sobre la forma del modelo a adoptar.

una de tales categorías se suelen encontrar en distintas etapas dentro del ciclo vital típico de una persona: educación, actividad laboral y jubilación.

¿Qué es un presupuesto familiar?

Como cualquier otro, un presupuesto familiar es un documento que recoge, de manera cifrada, conjunta, sistemática y ordenada, los ingresos y los gastos de una familia a lo largo de un determinado período.

¿Cómo influye el sector público en el presupuesto familiar?

El sector público influye de manera importante en la vida de las familias, en algunos casos de forma directa sobre el presupuesto familiar: a través de impuestos, que sirven para financiar programas de gasto público generales; a través de tasas, que están vinculadas a servicios que afectan de manera particular a las personas que los solicitan; a través de las cotizaciones sociales, que tienen como contrapartida una serie de prestaciones sociales y, de manera destacada, la percepción de pensiones cuando se accede a la jubilación. Por otro lado, el sector público, en función de ciertas condiciones y circunstancias, concede otras prestaciones sociales a las familias para hacer frente a situaciones de necesidad o atender otros objetivos sociales. Por último, el sector público suministra una amplia gama de servicios, en unos casos gratuitos y en otros sujetos al pago de derechos, que cubren necesidades básicas de las familias (educación, sanidad, asistencia social, etc.), aunque no se reflejen explícitamente en el presupuesto familiar; de no acceder a tales servicios, habría que dotar partidas para hacer frente a los mismos dentro del presupuesto familiar.

¿A qué período va referido un presupuesto?

Realmente puede ir referido a un período de cualquier duración, ya sea un día, una semana, un mes, un año o un período superior. Dado que hay una serie de ingresos y de gastos que van referidos al año, el presupuesto de un ejercicio anual tiene en la práctica una importancia especial. Hay también poderosas razones pragmáticas para ello: en España, el impuesto sobre la renta se paga en función de la renta obtenida a lo largo del año natural. También hay otros impuestos, como el IBI o el Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica, que se giran cada año. Por eso, supondremos que nos interesa preparar el presupuesto de un año natural.

¿Qué es lo esencial para preparar un presupuesto anual?

Todo presupuesto es, en definitiva, un juego de entradas y de salidas, de ingresos y de gastos. Es así fundamental saber con qué ingresos contamos para el ejercicio y qué gastos tenemos que atender.

¿Qué se entiende por la restricción presupuestaria?

La restricción presupuestaria nos viene dada por el montante de los ingresos que tengamos disponibles para gastar; la restricción presupuestaria se deriva, pues, de los ingresos a percibir, teniendo en cuenta que la mayoría de ellos están sometidos a la obligación de tributación en el IRPF.

¿Qué implicación tiene la existencia de una restricción presupuestaria?

Sencillamente que tenemos que adaptar nuestros gastos totales al montante de dicha restricción. Para poder gastar por encima de nuestros ingresos tenemos que pedir dinero prestado o utilizar algunos recursos que hayamos ahorrado anteriormente. Volveremos sobre estas cuestiones.

¿Es lo mismo un ingreso que un cobro?

No exactamente, en sentido estricto. Un ingreso se produce cuando hemos generado el derecho para la percepción de una suma de dinero; el cobro, cuando percibimos efectivamente dicha suma, a través de una cuenta bancaria o en efectivo.

Para preparar el presupuesto, debemos tener presente si va a haber algún desfase temporal entre el momento en que se genera el derecho (devengo) y el momento del cobro.



¿Es lo mismo un gasto que un pago?

Tampoco. De manera parecida, un gasto se produce cuando se ha contraído la obligación de entregar una suma de dinero; el pago, cuando se entrega físicamente el dinero o a través de un cargo en una cuenta bancaria. Igualmente, para preparar el presupuesto, hay que saber qué gastos se van a producir y cuándo han de efectuarse los pagos correspondientes.

¿Son todos los ingresos y los gastos de la misma naturaleza?

Tratemos de contestar esta pregunta con algunos ejemplos simples.

Consideremos a una persona que ha percibido 1.500 euros en concepto de su nómina mensual y, por otro lado, el banco con el que trabaja le ha entregado 5.000 euros en concepto de un préstamo. Ambos conceptos constituyen ingresos para esta persona, pero no tienen la misma naturaleza: el sueldo es un ingreso no financiero, mientras que el importe del préstamo es un ingreso financiero³. ¿Dónde radica la diferencia?

Cuando se percibe un ingreso no financiero, como el sueldo (que responde a la contraprestación por unos servicios laborales), el receptor no tiene la obligación de devolver el importe recibido; en cambio, cuando se obtiene un ingreso de carácter financiero, a través de un préstamo, se contrae en ese momento la obligación de devolver el dinero recibido.

Por otro lado, supongamos que esa misma persona gasta 200 euros en una cena de invitación a su familia y que devuelve al banco 500 euros del capital del préstamo. Ambos conceptos son gastos, pero tienen distinta naturaleza: el gasto en el restaurante es un gasto no financiero; la amortización del capital del préstamo, lo es de carácter financiero. ¿Dónde radica la diferencia?

Cuando se efectúa un gasto no financiero se paga por la prestación de un servicio o la adquisición de un bien; no se ve afectada la riqueza financiera de la persona que efectúa el gasto. Cuando se trata de un gasto financiero, la persona que lo realiza disminuye sus obligaciones o pasivos financieros (el saldo del préstamo) o aumenta sus activos financieros (por ejemplo, si compra acciones de una sociedad).

³ A este respecto es necesario advertir de las posibles paradojas en el uso del lenguaje económico, contable y financiero (Domínguez Martínez, 2012).

¿Tienen todos los ingresos y gastos el mismo horizonte temporal?

No; en primer lugar, hay que tener en cuenta si se trata de ingresos o gastos ocasionales o, por el contrario, recurrentes. Los primeros tienen un carácter extraordinario o esporádico y no se rigen por ninguna periodicidad: por ejemplo, un premio de lotería o una multa de tráfico. Los segundos tienen un carácter ordinario y, en principio, se repiten cada cierto tiempo: por ejemplo, los intereses de un depósito a plazo con liquidación trimestral o la cuota de una comunidad de propietarios.

Por otro lado, hay una serie de gastos que corresponden a varios ejercicios, por ejemplo, cuando se adquiere un bien de consumo duradero, como un electrodoméstico: aunque el desembolso se efectúe en el momento de adquisición del bien, el consumo se va efectuando a lo largo del período de vida útil.

¿Hay gastos para los que están especialmente justificados el pago aplazado?

Para poder hacer frente a este tipo de bienes que exigen un desembolso elevado y que se van a disfrutar a lo largo de varios años es preciso acumular previamente los fondos necesarios a través del ahorro o recurrir a fórmulas de financiación. Tiene lógica que en estos casos se vaya pagando paulatinamente el coste del bien con los ingresos de los años futuros en los que se disfruta el bien. Hay que tener en cuenta, sin embargo, que todo aplazamiento de pago suele llevar aparejado algún coste de intereses.

¿Qué diferencia hay entre la renta y la riqueza?

Se trata de términos que a veces se utilizan indistintamente, pero en realidad responden a conceptos diferentes:

- Una renta es una cantidad de ingreso que corresponde o tiene lugar dentro de un período; una renta es un flujo y, como todo flujo, está asociado a un determinado intervalo de tiempo. Así, por ejemplo, hablamos de la renta obtenida dentro del año 2012 o dentro del mes de enero de 2013.
- La riqueza o patrimonio está constituida por los activos financieros (depósitos bancarios, acciones, títulos de renta fija...) o no financieros (inmuebles, vehículos, ajuar doméstico...) de los que se es

propietario a una fecha determinada⁴. Hablamos, por ejemplo, de la riqueza a 31 de diciembre de 2012.

- Para saber la riqueza neta o patrimonio neto tenemos que restar las deudas y obligaciones (préstamos, letras de cambio, pagarés...) pendientes de pago a la misma fecha.

¿Cómo podemos hacernos una idea global de nuestro presupuesto para un año?

Supongamos que estamos a finales de 2012 y queremos planificar nuestros ingresos y gastos para el año 2013:

- Lo primero que necesitamos saber es en qué posición de riqueza finalizamos el ejercicio 2012: con qué activos contamos y qué obligaciones de pago tenemos pendientes.
- Es importante poder concretar el valor de los activos, y si se trata de activos líquidos, es decir, si tenemos la posibilidad de venderlos en condiciones normales, con arreglo al precio o valor de referencia, sin tener que incurrir en grandes pérdidas. Así sabremos si tenemos posibilidades de utilizar todo o parte de los fondos acumulados, en caso de que se trate de activos de los que podamos desprendernos.
- A continuación debemos relacionar las entradas de dinero previstas a lo largo del año, con indicación de la fecha de cobro efectivo en cada caso: sueldo, intereses de depósitos, dividendos de acciones, prestaciones sociales, etc.
- Es básico computar las cantidades por su importe neto de retenciones a cuenta del IRPF y de cotizaciones sociales, ya que nos indican el dinero realmente percibido y que podemos utilizar inmediatamente.
- No podemos perder de vista que cuando, a mediados del año siguiente, rindamos cuentas a la Hacienda Pública podemos tener que desembolsar alguna cantidad adicional o, en su caso, recuperar parte de las retenciones ya pagadas. Se trataría de salidas o entradas de dinero a computar en el presupuesto del año siguiente. En el ejercicio presente hemos de prever lo que corresponda por el IRPF del año anterior.

- Una vez acotados los ingresos previstos, procede hacer lo propio con los gastos que tendremos que afrontar a lo largo del año, que, como es bien sabido, responden a una amplia gama: alimentación, bebidas, ropa y calzado, alquiler de la vivienda o cuota del préstamo hipotecario, cuota de la comunidad de propietarios, agua, gas, electricidad, internet, telefonía, seguro de hogar, seguro de automóviles, cuota diferencial del IRPF del ejercicio anterior, impuesto sobre bienes inmuebles, impuesto sobre vehículos de tracción mecánica, gastos de transporte, carburantes, educación, sanidad, deporte, cultura, ocio, reparaciones... Por mucho que extendamos la relación es difícil que en la práctica no nos topemos con algún gasto con el que no contábamos; por eso es prudente que, si las circunstancias lo permiten, tratemos de reservar alguna partida para imprevistos.

¿Qué distintas situaciones pueden darse?

En definitiva, el saldo que arroje el presupuesto de un año depende de la cuantía de las entradas de dinero en comparación con la de las salidas:

- Si las entradas coinciden con las salidas, tendremos un equilibrio total, sin que, por tanto, se deriven consecuencias para el futuro.
- Si las entradas son superiores a las salidas, quedará un remanente disponible con el que poder adquirir activos nuevos o aumentar el saldo de los ya existentes, o bien disminuir obligaciones pendientes de pago.
- Si las entradas son inferiores a las salidas, se genera un desequilibrio que hay que cubrir de alguna manera:
 - o Haciendo uso de fondos integrantes del patrimonio, lo que se traduce en una disminución de la riqueza.
 - o Mediante alguna operación de crédito, lo que implica un aumento del endeudamiento familiar. Dentro del plazo fijado habrá que devolver el capital obtenido y, asimismo, hacer frente a los intereses. Un aumento del endeudamiento significa que disminuye el patrimonio neto y se asume el compromiso de hacer frente a una carga financiera, que incidirá en el presupuesto del año o los años siguientes.

⁴ Un capital de suma importancia es el capital humano, pero, dada la dificultad de su valoración precisa, no se computa habitualmente dentro de los activos de una persona.

¿Qué planteamientos caben ante un presupuesto?

Una familia es una unidad económica, en cierta medida también una organización económica, por lo que su presupuesto, sin estar sujeto, lógicamente, a los requerimientos contables de una empresa o una administración pública, se rige por principios comunes. Por ello, como en cualquier unidad económica, es fundamental partir de un planteamiento claro:

- El más prudente, que consiste en lo siguiente: sabiendo claramente los recursos disponibles a lo largo del año, ajustar necesariamente los gastos a ese tope (restricción presupuestaria)⁵.
- Otro enfoque consiste en definir los gastos que inexcusablemente se han de llevar a cabo, para lo que no queda más remedio que ajustar los ingresos, bien buscando nuevas fuentes de ingreso en el mercado⁶ o recurriendo al endeudamiento.

¿En qué consiste la sostenibilidad presupuestaria?

Es ciertamente difícil que el presupuesto de una familia, como el de una empresa o el de una administración pública, esté en equilibrio permanente. Sobre todo cuando hay que afrontar gastos correspondientes a activos, como una vivienda o un automóvil, que se van a utilizar durante un período amplio, es normal que no puedan cubrirse con los ingresos normales de un ejercicio. Por ello es razonable endeudarse con esa finalidad, asumiendo que en los años futuros habrá que hacer frente a la carga financiera (amortización del capital más intereses). Lo razonable es que el período de devolución del crédito esté acompasado al de disfrute del bien o servicio que se haya financiado. Tendría poco sentido solicitar un crédito a cinco años para financiar la compra de un artículo que haya que reponer cada año.

En suma, todo presupuesto puede estar abierto a operaciones de endeudamiento, pero, salvo circunstancias coyunturales, para evitar situaciones difíciles de resolver, el presupuesto debe ser sostenible. ¿Qué quiere decir este concepto? Sencillamente que los

⁵ Evidentemente, en una situación de crisis económica, son bien conocidas las dificultades que tienen muchas familias para mantener unos ingresos estables, mientras que es sumamente difícil comprimir los gastos normales. Dado el carácter didáctico de este trabajo, no corresponde abordar aquí las actuaciones públicas necesarias para hacer frente a determinadas situaciones.

⁶ Desafortunadamente, la situación del mercado de trabajo en una época de crisis puede hacer que ese sea un objetivo muy complicado de alcanzar.

ingresos ordinarios del ejercicio sean suficientes para cubrir los gastos ordinarios y el pago de las cuotas de préstamos concertados anteriormente. Idealmente, es conveniente ir acumulando algunas reservas para afrontar situaciones excepcionales o de necesidad y, asimismo, para poder complementar, en el momento de la retirada del mercado de trabajo, los ingresos procedentes del sistema público de pensiones.

¿Cómo elaborar un presupuesto detallado?

Hay algunas informaciones que son básicas para elaborar cualquier presupuesto:

- Identificar las partidas de ingresos y de gastos.
- Cuantificarlas con exactitud, teniendo en cuenta si están sujetas a revisión, a tributación o a algún gasto accesorio.
- Fechar el momento de los cobros y de los pagos.

Una vez concretada la anterior información, es oportuno trasladarla a un estadillo con divisiones mensuales a fin de controlar la secuencia de los cobros y los pagos. De esta manera se logra una verdadera gestión de tesorería, que evita las sorpresas por desfases no previstos y, asimismo, posibilita tratar de rentabilizar algunos recursos que estén disponibles transitoriamente.



De la teoría a la práctica: ejemplo de presupuestación familiar⁷

Abordaremos la situación presupuestaria de una familia cuyos datos económicos más relevantes, centrados en el ejercicio 2013, son los siguientes:

- a) Se considera una familia integrada por dos cónyuges (y dos hijos menores) que trabajan por cuenta ajena y obtienen rendimientos del trabajo personal por importes de 42.000 y 20.000 euros íntegros anuales.
- b) Patrimonio:
 - a. El matrimonio es propietario de una vivienda adquirida a principios del año 2007 por un precio total de 250.000 euros y cuyo valor catastral en 2013 es de 97.000 euros. Su valor de mercado a 31-12-2012 era de 200.000 euros (220.000 a 31-12-2011).
 - b. Se estima que el ajuar doméstico tiene un valor aproximado de 10.000 euros.
 - c. Para la adquisición de la vivienda obtuvieron un préstamo hipotecario por importe de 200.000 euros, a un tipo de interés fijo del 4,5% y por plazo de 25 años. La carga financiera anual se eleva a 13.340 euros.
 - d. Son propietarios de dos automóviles, uno adquirido en 2005 por un precio total de 27.000 euros; otro, a principios de 2011 por importe de 42.000 euros.
 - e. La compra de este vehículo fue financiada parcialmente mediante un préstamo personal por importe de 25.000 euros, a 7 años y a un tipo de interés anual del 9%. La carga financiera anual es de 4.827 euros.
 - f. Poseen asimismo un paquete de acciones de una sociedad española adquirido en 2006 por 9.000 euros (importe coincidente con su valor nominal), cuyo valor de mercado a finales de 2012 es de 7.500 euros.
 - g. Los cónyuges son titulares de una cuenta corriente, cuyo saldo a 31-12-2012 era de 5.000 euros (7.000 a 31-12-2011), y que tuvo un saldo medio a lo largo de 2012 de 6.500 euros; la

cuenta está retribuida a un tipo de interés del 0,5% anual. Para 2013 se prevé un saldo medio de 4.000 euros, que coincidiría con el saldo a 31-12-2013.

- h. Finalmente, el cónyuge 1 es titular de un plan de pensiones individual cuyos derechos consolidados a 31-12-2012 ascendían a 10.500 euros (8.000 a 31-12-2011); la aportación efectuada en 2013 es de 3.000 euros.
- c) Rendimientos del capital mobiliario: durante 2013, el importe estimado de los dividendos brutos es de 225 euros, y el de los intereses brutos de la cuenta corriente, de 20 euros.
 - d) Seguros: el matrimonio tiene suscritas pólizas de seguro del hogar y del automóviles por importes de 335, 385 y 890 euros de coste anual, respectivamente.
 - e) Impuestos y cotizaciones sociales⁸: Las retenciones a cuenta del IRPF se estima que ascenderán a 10.000 euros, las cotizaciones sociales, a 3.500 euros; los rendimientos del capital mobiliario están sujetos a una retención a cuenta del IRPF del 21%, si bien los primeros 1.500 euros por dividendos no tienen retención, ya que ese importe está exento en el IRPF. Por otro lado, el matrimonio estima que obtendrá una devolución del IRPF del año anterior por importe de 1.500 euros. Por otro lado, el importe del IBI es de 700 euros, en tanto que el del Impuesto sobre los Vehículos de Tracción Mecánica (IVTM) de los automóviles, de 220 euros.
 - f) Gastos familiares: después de hacer una relación completa de todos los gastos previsibles a lo largo de 2013, el matrimonio estima que los gastos familiares ascenderán en su conjunto a 35.000 euros. El importe de las compras está calculado por su precio total, es decir, que comprende los impuestos indirectos (IVA e impuestos especiales) que recaen sobre los diferentes bienes y servicios.

Con objeto de elaborar el presupuesto anual a partir de la anterior información, debemos proceder del siguiente modo:

- Debemos centrar nuestra atención en los datos de ingresos y gastos del ejercicio considerado, 2013, por lo que podemos hacer abstracción de algunas

⁷ Las cifras utilizadas son meramente indicativas, sin que correspondan necesariamente a situaciones reales.

⁸ El cálculo de los impuestos soportados por una economía familiar se expone en Domínguez Martínez (2004) y Domínguez y López (2012).

informaciones que corresponden a la situación patrimonial.

– Calculamos el montante de los ingresos del ejercicio (cifras en euros):

○ Retribuciones salariales íntegras: 42.000 + 20.000 = 62.000.

- Retenciones IRPF: 10.000.
- Cotizaciones sociales: 3.500.
- Total deducciones: 13.500.

○ Retribuciones salariales líquidas: 48.500.

○ Dividendos: 225.

○ Intereses del depósito bancario: 20 - 4,20 = 15,80.

○ Devolución del IRPF de 2012: 1.500.

○ Total de ingresos líquidos: 50.240,80 euros.

○ Si a estos ingresos añadimos la cantidad dispuesta de la cuenta corriente, cuyo saldo pasa de 5.000 a 4.000 euros, tendremos: 50.240,80 + 1.000 = 51.240,80.

– A continuación calculamos el montante de los gastos previstos:

○ Cuota del préstamo hipotecario: 13.340.

○ Cuota del préstamo personal: 4.827.

○ Seguros: 1.610.

○ IBI: 700.

○ IVTM: 220.

○ Aportación al plan de pensiones: 3.000.

○ Gastos familiares: 35.000.

○ Total de gastos: 58.697.

– A continuación calculamos el saldo global: ingresos - gastos = 51.240,80 - 58.697 = - 7.456,20 euros.

– Observamos que, con los supuestos establecidos, el presupuesto familiar del año 2013 estaría desequilibrado y presentaría un déficit cercano a los 7.500 euros.

– ¿Qué alternativas caben para reconducir la situación?:

○ Una primera sería reducir la cifra de la partida de gastos familiares, 35.000 euros al año (2.916,67 euros mensuales) en la cuantía del desfase, lo que llevaría a un tope de 27.543,80 euros anuales (2.295,32 euros mensuales).

○ Otra opción sería utilizar más fondos de la cuenta corriente, que todavía presentaría un saldo de 4.000 euros, con el inconveniente de renunciar una fuente de liquidez.

○ El matrimonio también podría decidir vender las acciones, si bien el importe efectivo alcanzable dependerá de la cotización en el momento de la venta. Tanto en este caso como en el anterior, habría que prever la posible minoración asociada en los dividendos e intereses.

○ Otra posibilidad consistiría en no efectuar aportaciones al plan de pensiones, lo que permitiría disponer de 3.000 euros. No obstante, habría que tener en cuenta que ello implicaría tener que afrontar una mayor cuota del IRPF en el año siguiente.

○ Por último, podría considerarse la posibilidad de acudir al crédito bancario. En línea con lo señalado anteriormente, el plazo de devolución del préstamo estaría condicionado por el tipo de gasto concreto que se pretenda financiar.

¿Cómo puede calcularse la variación anual del patrimonio neto de una familia?

Como complemento de la elaboración del presupuesto familiar es de gran utilidad conocer la variación anual del patrimonio neto de una familia. Para ello hemos de identificar dos fechas de referencia, por ejemplo, 31 de diciembre de 2012 y 31 de diciembre de 2013. Lo que pretendemos hacer es simplemente comparar las dos fotos fijas de cada fecha.

Las tareas necesarias son:

– Identificar los bienes y derechos y las obligaciones existentes a cada fecha.

- Asignar un valor a cada concepto en ambos momentos.
- Calcular la variación registrada para cada elemento entre las dos fechas.
- Calcular la variación total del patrimonio neto.

A continuación calculamos el patrimonio neto de la familia considerada en el ejemplo anterior a finales de los ejercicios 2012 y 2013 (para este último caso, al no haberse cerrado el ejercicio, hemos de emplear algunos supuestos) (cifras en euros):

	31/12/2012	31/12/2013	Variación
Bienes y derechos			
- Vivienda	200.000	190.000	-10.000
- Automóviles	47.000	38.000	-9.000
- Ajuar doméstico	10.000	10.000	0
- Plan de pensiones	10.500	13.700	3.200
- Acciones	7.500	8.000	500
- Cuenta corriente	5.000	4.000	-1.000
- Total:	280.000	263.700	-16.300
Deudas			
- Préstamo hipotecario	170.170	164.369	-5.801
- Préstamo personal	19.377	16.163	-3.214
- Total	189.547	180.532	-9.015
Patrimonio neto			
- Bienes y derechos menos deudas	90.453	83.168	-7.285

¿Cómo puede calcularse el consumo anual de una familia?

Supongamos que ya ha finalizado el año 2013 y que desconocemos el importe concreto de gastos que decidió realizar la familia del ejemplo. Conocemos que el patrimonio es el que figura en el apartado precedente, que los ingresos efectivos del año son los que figuran expresados anteriormente, así como los gastos fijos ya programados. ¿Hay alguna manera de poder averiguar a cuánto han ascendido los gastos de la familia en el año 2013?

Podemos cuantificar los gastos de la familia de una manera indirecta⁹:

- Partimos del importe del saldo bancario disponible a finales de 2012: 5.000 euros.
- A este importe le sumamos las entradas de dinero que ha tenido la familia durante el ejercicio: los ingresos líquidos ascendieron a 50.240,80 euros.
- Dicha suma (55.240,80 euros) nos indica las disponibilidades totales de recursos líquidos para gastar.

- Tenemos identificados algunos usos de esos recursos:

- o Cuotas de préstamos: 18.167.
- o Impuestos municipales: 920.
- o Primas de seguros: 1.610.
- o Aportación al plan de pensiones: 3.000.
- o Saldo bancario a 31-12-2013: 4.000.
- o Total: 27.697.

- La diferencia entre los recursos disponibles y lo destinado a estas partidas nos da el resto de gastos familiares incurridos: $55.240,80 - 27.697 = 27.543,80$ euros.

Referencias bibliográficas

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2003): «Una introducción a la teoría del sistema impositivo: esquemas y ejercicios», Fundación Unicaja, Málaga.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2004): «Una aproximación a la carga impositiva anual de una familia en España», Técnica Contable, nº 660.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2008): «Introducción a la Hacienda Pública (Sistemas Fiscales): teoría y práctica», Fundación Unicaja, Málaga.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2012): «Ingresos y gastos financieros que son no financieros: paradojas del lenguaje económico y contable», eXtoikos, nº 8.

DOMÍNGUEZ, J. M., y LÓPEZ, R. (2012): «La carga impositiva anual de una familia: enfoque analítico y aproximación cuantitativa», eXtoikos, nº 7.

INSTITUTO ECONOSPÉRIDES (2012): «Guía Introductoria de Economía y Finanzas», Ateneo de Málaga, Málaga.

⁹ La metodología aplicable y ejemplos de la misma pueden verse en Domínguez Martínez (2003. 2008).

Indicadores económicos básicos

Instituto Econospérides

	Economía internacional				Economía española		Economía andaluza		Periodo dato 2013	Fuentes	Comentario
	EE.UU.		Eurozona		2012	2013	2012	2013			
Actividad económica											
1. PIB a precios de mercado (T.V.Interanual (%))	2,8	1,3	-0,6	-1,2	-1,6	-2,0	-2,0	-2,4	I Trim.	BdE, INE y AEEA	Moderación de la caída del PIB, debido a una caída de los componentes de demanda interna inferior a la esperada, compensada por el sector exterior, por el notable repunte de las exportaciones
2. Demanda nacional (aportación al crecimiento. p.p.)	2,7	1,2	-2,2	-2,0	-4,1	-4,6	-4,8	-5,5			
3. Sector exterior (aportación al crecimiento. p.p.)	0,1	0,1	1,6	0,8	2,5	2,6	2,8	3,1			
Mercado laboral											
4. Ocupación (T.V.Interanual (%))	1,9	1,2	-0,7	-1,0	-4,5	-4,6	-5,3	-5,8	I Trim.	Eurostat e INE	Caída generalizada del empleo en todos los sectores, que se ha visto reflejada en nuevos aumentos de las tasas de paro
5. Tasa de paro (%)	8,1	7,6	11,4	12,0	25,0	27,2	34,6	36,9			
Precios											
6. IPC (T.V.Interanual (%))	2,1	1,4	2,5	1,7	2,4	2,4	2,2	2,2	I Trim.	Eurostat e INE	Caída de la inflación por la moderación en el crecimiento de los precios de la energía
Sector exterior											
7. Balanza de pagos. Saldo comercial (T.V.Interanual (%))	-12,0	-3,5	-69,5	152,2	16,9	-33,6	-31,0	-3,5	I Trim.	Eurostat, INE e IEA	Continúa la tendencia de corrección del déficit comercial en España y en Andalucía debido a la ampliación del saldo con la UE
Sector público											
8. Superávit (+)/Déficit (-) Total AA.PP. (%s/PIB)	-8,9	-6,9	-3,7	-2,9	-10,6	-6,5	-2,1 ⁽¹⁾	-1,6	Prev.	BCE, BdE y JA	Aumento de la deuda e incumplimiento de los objetivos de déficit público
9. Deuda pública (%s/PIB)	107,6	110,6	96,6	95,5	86,0	91,3	13,7 ⁽¹⁾	15,1	Prev.		
Sector monetario y financiero											
10. Tipo de interés de intervención (%)	0,75	0,75	0,75	0,75	--	--	--	--	I Trim.	Fed, BCE, BdE y WFE	Contención de la prima de riesgo. Mantenimiento de la tendencia descendente de los créditos y los depósitos.
11. Tipos de interés de mercado (%) ⁽²⁾	0,34	0,32	0,55	0,51	--	--	--	--			
12. Rendimiento de la deuda pública a 10 años. Media (%)	1,80	1,90	3,05	3,03	5,85	4,92	--	--			
13. Índice General del Mercado de Valores. Valor Cierre (%) ⁽³⁾	13,4	10,0	12,4	11,9	17,3	14,2	--	--	I Trim.		
14. Crédito a familias y empresas (T.V.Interanual (%))	11,3	9,8	-0,4	-0,3	-5,3	-6,9	-3,8	-5,5			
15. Depósitos de familias y empresas (T.V.Interanual (%))	7,2	7,5	4,9	1,8	-3,9	-7,5	-3,4	-6,0	I Trim.		

Notas:

⁽¹⁾ Correspondiente a la Junta de Andalucía.

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

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

(Fecha actualización: 15.9.2013)

Los costes laborales unitarios: España vs. Eurozona*

José Antonio Díaz Campos

Resumen: En este artículo se define el concepto de coste laboral unitario y se muestra la evolución de los mismos en España y la Eurozona durante el periodo 1995-2012.

Palabras clave: Costes laborales unitarios; productividad; competitividad.

Códigos JEL: J01; J08; J30; F66.

1. Introducción

Recientemente, organismos internacionales han aconsejado a España realizar esfuerzos adicionales en materia de rebaja salarial, con el objetivo último de incrementar la demanda de empleo y mejorar la competitividad de nuestra economía. En este sentido, los costes laborales unitarios son un indicador económico a tener en cuenta cuando se trata de analizar los efectos de una rebaja salarial en una economía.

2. ¿Qué son los costes laborales unitarios?

Aunque existen varias aproximaciones al cálculo de los costes laborales unitarios, la definición dada por la OCDE (2007) es la más utilizada, ya que los define como un indicador económico que «mide el coste medio del trabajo por unidad de producto y se calculan como la ratio de los costes laborales totales y la producción total». Su expresión es la siguiente:

Coste laboral unitario (CLU) = Costes labores totales / Producción total

Como los costes laborales totales, que se sitúan en el numerador, se miden en unidades monetarias, y la producción total, que se sitúa en el denominador, se mide en unidades, la expresión anterior muestra cual es el coste –en unidades monetarias– de producir una unidad de producto.



* Agradezco a José María López Jiménez sus valiosos comentarios en la elaboración de este artículo

3. ¿Qué miden los Costes Laborales Unitarios?

Los costes laborales unitarios expresan cuántas unidades monetarias cuesta una unidad de producto y son, por tanto, una fuente determinante –junto al coste del capital y el margen de los productos– en el precio final de los bienes y servicios que se producen en una economía. No obstante, a pesar del importante carácter que tienen, los costes laborales unitarios no son el único factor que influye en la formación de los precios de los bienes y servicios, puesto que también hay que tener en cuenta otros factores, como son las rentas percibidas por los propietarios de los medios de producción, la calidad de los bienes y servicios que se venden, el precio de los bienes y servicios producidos por otros competidores o la existencia de impuestos a la producción o a la exportación e importación de bienes y servicios.

A pesar de lo expuesto anteriormente, los costes laborales unitarios constituyen una buena aproximación al grado de competitividad de una economía.

En conclusión, los costes laborales unitarios se utilizan como un importante indicador en la fijación de la política económica de un país, por la relación que guardan, como se ha señalado anteriormente, con los precios finales y el grado de competitividad.

4. Evolución reciente

A continuación, se muestran una serie de gráficos en los que recoge la evolución de este indicador. En el gráfico 1 se realiza una comparación entre la tasa de variación interanual de los costes laborales unitarios de España y la Eurozona; en el gráfico 2 se recoge la evolución de los costes laborales unitarios –en números índice– en España y la Eurozona; por último, en el gráfico 3 se realiza una comparación entre la productividad por hora trabajada y los costes laborales unitarios en España.

Como puede observarse, la tasa de variación de los costes laborales unitarios en España se mantuvo por encima de la correspondiente a la Eurozona durante el periodo que se extendió entre los años 1995 y 2008. Esto ponía de manifiesto que los costes laborales por unidad de producto eran mayores en España que en la Eurozona.

Durante el periodo anteriormente señalado, se produjeron grandes déficit por cuenta corriente en España, mientras la balanza por cuenta corriente de la Eurozona mantuvo un saldo ligeramente positivo, en términos generales. Uno de los factores explicativos de lo anterior, eran, por tanto, los mayores costes laborales unitarios de España en comparación con los de la Eurozona.

Sin embargo, a partir del año 2009, se aprecia una caída muy pronunciada en los costes laborales unitarios de España, a consecuencia de las políticas económicas que se vienen adoptando desde que la crisis se instaló en España, y que preconizan la rebaja salarial como medio para ganar competitividad. Esto parece estar teniendo su reflejo en la balanza de pagos española, que recientemente cerró el primer semestre del año 2013 en balance positivo (+5.249,8 millones de euros) (Banco de España, 2012 y 2013).

Sin embargo, la eficacia de estas medidas sólo se conocerá en el largo plazo, pues es en ese periodo de tiempo donde la balanza de pagos mostrará si su incremento es provisional o adquiere un carácter más permanente. Y ya se sabe, como John M. Keynes diría: «en el largo plazo todos estaremos muertos».

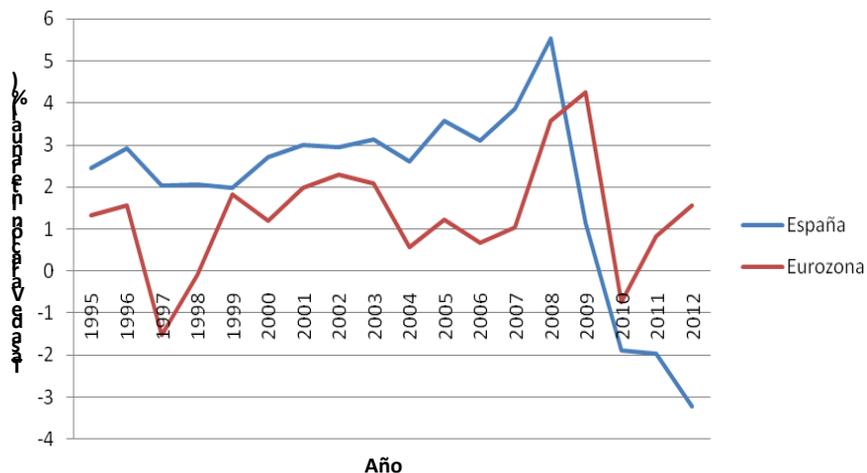
Referencias bibliográficas

BANCO DE ESPAÑA (2012): Informe anual.

BANCO DE ESPAÑA (2013): «Balanza de pagos en junio de 2013», nota de prensa, 30 de agosto de 2013.

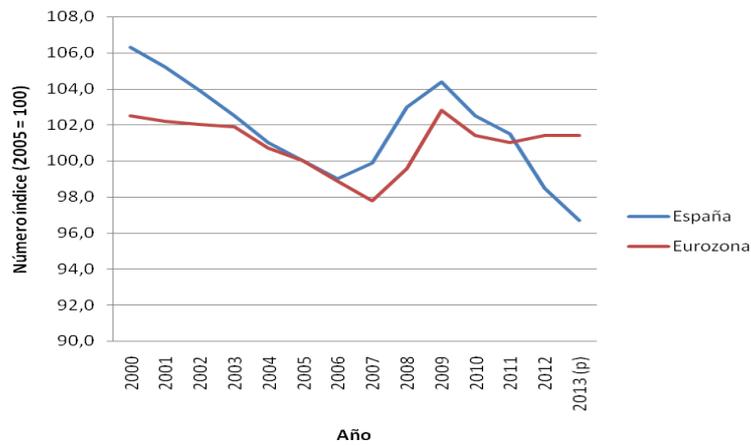
OCDE (2007): «OECD System of Unit Labour Cost Indicators», OECD, Paris.

Gráfico 1: Costes laborales unitarios: España vs. Eurozona. Tasas de variación interanual (%)



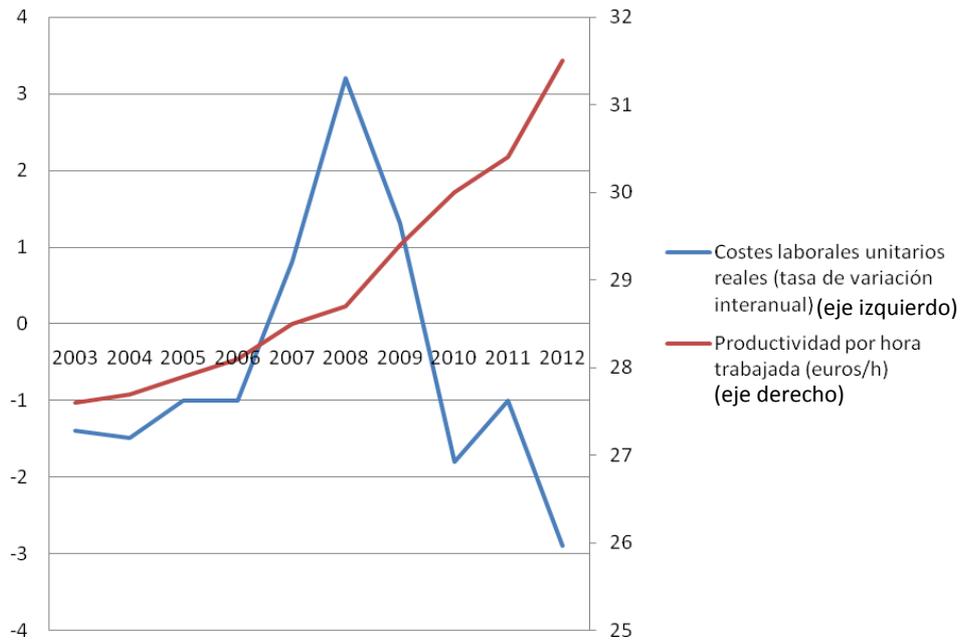
Fuente: Eurostat.

Gráfico 2: Costes laborales unitarios: España vs. Eurozona. Números Índice (1995=100)



Fuente: Eurostat.

Gráfico 3. Costes laborales unitarios reales y productividad real por hora trabajada en España



Fuente: Eurostat.

El perfil del desempleado en España: Análisis comparativo septiembre 2010 vs. junio 2013

Adolfo Pedrosa Cruzado y Beatriz Fernández Vílchez

Resumen: El objetivo de esta nota es caracterizar, desde el punto de vista socioeconómico, al desempleado típico en España a partir de los datos proporcionados por la EPA en la actualidad y su evolución desde septiembre 2010.

Palabras clave: Desempleados; España, características.

Códigos JEL: J64.

1. Introducción

El objetivo de este estudio es ofrecer un perfil socioeconómico de los desempleados en España en la actualidad y analizar su evolución desde 2010.

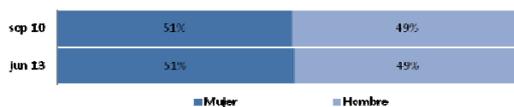
- Fechas de referencia: Septiembre de 2010 y Junio de 2013.
- Fuentes estadísticas utilizadas: INE-EPA, SPEE, Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

2. ¿Cómo se distribuye el desempleo con arreglo a una serie de variables?

- Variables que se contemplan:
 - o Sexo.
 - o Nacionalidad.
 - o Tramo de edad (años).
 - o Sector de actividad.
 - o Región.
 - o Nivel formativo.
 - o Antigüedad en el desempleo (años).
- Síntesis en representación gráfica de la distribución del número de desempleados según las distintas variables:

Gráfico 1: Distribución del número de desempleados

Sexo:



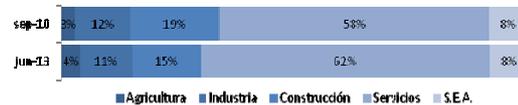
Nacionalidad:



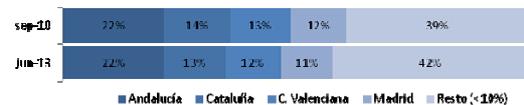
Tramo de edad (años):



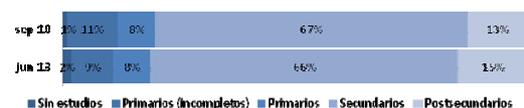
Sector de actividad¹:



Región:



Nivel formativo²:

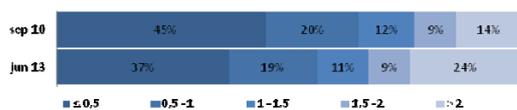


¹ S.A.E.: Sin empleo anterior

² Estudios secundarios: Programas de Formación Profesional y Educación General.

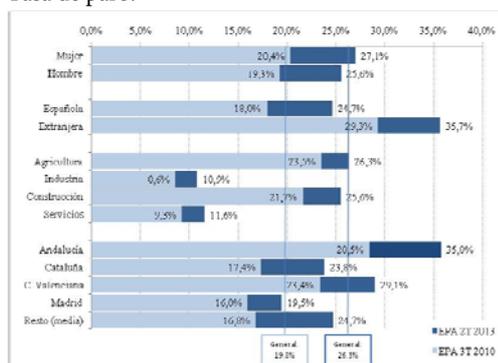
Estudios postsecundarios: Técnicos profesionales superiores, primer, segundo y tercer ciclo, y otros.

Antigüedad en el desempleo (años):



En conclusión, el perfil de la persona desempleada típica en España en junio 2013 es una mujer (aunque la proporción entre sexos está muy igualada), de nacionalidad española, mayor de 45 años y con estudios secundarios. Anteriormente trabajaba en el sector Servicios, vive en Andalucía y lleva 6 meses o menos en esta situación.

Tasa de paro:



3. ¿Cómo incide el desempleo en cada una de las variables observadas?

CONCEPTO	TASA DE PARO (%)		Variación porcentual (p.p.)	
	EPA 3T 2010	EPA 2T 2013		
GENERAL	19,8	26,3	6,5	
Sexo	Mujer	20,4	27,1	6,7
	Hombre	19,3	25,6	6,3
Nacionalidad	Española	18,0	24,7	6,7
	Extranjera	29,3	35,7	6,4
Sector de actividad³	Agricultura	23,5	26,3	2,8
	Industria	8,6	10,9	2,2
	Construcción	21,7	25,6	3,9
	Servicios	9,3	11,6	2,3
Región	Andalucía	28,5	35,8	7,3
	Cataluña	17,4	23,8	6,4
	C. Valenciana	23,4	29,1	5,7
	Madrid	16,0	19,5	3,5
	Resto (media)	16,8	24,7	7,9

³ No se incluyen los siguientes colectivos:

- Quienes perdieron su empleo hace más de 1 año: 41,0% en septiembre de 2010 frente al 48,5% en junio de 2013.
- Sin empleo anterior: del 8,0% al 8,5% sobre el total de parados desde septiembre de 2010 a junio de 2013.

La cuña fiscal del trabajo: noción y cálculo

José M. Domínguez Martínez

Resumen: En esta nota se expone el concepto de cuña fiscal del trabajo, que expresa la divergencia existente entre el coste empresarial total de la contratación de un empleado y la retribución neta percibida por éste. Se trata de una variable esencial que refleja la diferencia existente entre los precios de referencia de la demanda y la oferta en el mercado de trabajo. Adicionalmente, se comenta la magnitud de la cuña fiscal en el caso español.

Palabras clave: Cuña fiscal; trabajo; impuesto sobre la renta; cotizaciones sociales.

Códigos JEL: H24; H31; J22; J23; J32.

El IRPF y las cotizaciones sociales son las figuras en las que pivota la tributación de las rentas del trabajo. En las estadísticas internacionales que se ocupan de la fiscalidad del trabajo suelen computarse no sólo las cotizaciones que recaen sobre el empleado sino también las que van a cargo del empresario (OCDE, 2013). Este criterio podría resultar un tanto sorprendente, ya que parece chocar con la creencia popular que concede una gran importancia al hecho de que las cotizaciones sean pagadas por una u otra parte. Sin embargo, la teoría económica indica que si se aplica un impuesto en un mercado, ya sea de un bien o de un factor, es indiferente que recaiga formalmente sobre el demandante o sobre el oferente. Lo que determina quién soporta la carga tributaria en la práctica es la mayor o menor reacción de cada uno al precio de referencia en el mercado: mientras más sensible sea la demanda de trabajo a la retribución, menor será la carga soportada por el empleador, y viceversa.

España es uno de los países donde mayor es el peso relativo de las cotizaciones sociales a cargo del empresario en comparación con las que pagan los trabajadores. Si nos atenemos a la mencionada conclusión, ese reparto no tiene demasiada trascendencia. Lo importante es la carga total sobre la renta del trabajo y, en caso de una variación de dicha carga, cómo se vería afectado el salario. Así, por ejemplo, si aumentaran las cotizaciones sociales empresariales, ¿podrían los empresarios resarcirse, total o parcialmente, a través de menores retribuciones salariales? (Domínguez, 2013a).

No acaban ahí los problemas conceptuales relativos a las cotizaciones sociales. En las estadísticas internacionales se asimilan a los impuestos y, de hecho, se incluyen para el cálculo de la presión fiscal. Sin embargo, no cumplen una de sus características básicas, la ausencia de contraprestación. Aun cuando

no exista una relación financiera exacta, las cotizaciones generan un derecho a la percepción de prestaciones sociales, rasgo del que no siempre se tiene plena conciencia en el momento del pago, sin perjuicio del grado de riesgo que pueda atribuirse a un sistema de pensiones sujeto a reformas recurrentes. ¿En qué medida consideran los trabajadores que las cotizaciones sociales pagadas por sus empleadores constituyen una especie de salario diferido?

Dejando a un lado las disquisiciones teóricas, la realidad indica que la carga fiscal total correspondiente a un empleado con un salario medio, soltero y sin hijos, ascendía en España en 2012 a un 17,53% y un 6,35% en concepto de IRPF y de cotizaciones sociales, respectivamente; adicionalmente, las cotizaciones sociales empresariales se elevaban a un 29,90% (OCDE, 2013). En total, un 53,78%, sin considerar los efectos de su condición de gasto deducible en la imposición sobre la renta personal y societaria.

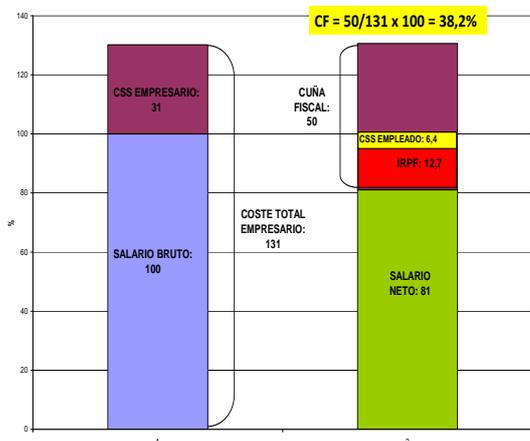
A pesar de todos los matices que queramos, y debamos, introducir, la existencia de impuestos y cotizaciones sociales tiene un efecto inmediato ineludible: origina que existan precios diferentes para los demandantes y los oferentes de trabajo. Para los empleadores, el precio relevante es el coste laboral total (retribución salarial bruta más las cotizaciones sociales a su cargo); para los empleados, la retribución salarial neta percibida (salario bruto menos el IRPF y las cotizaciones sociales correspondientes) (Domínguez, 2013b).

En este contexto, un concepto básico asociado a este mercado es el de cuña fiscal del trabajo (CFT), que se define como la diferencia entre el coste total para el empleador de emplear a un asalariado y la retribución neta percibida por el empleado, expresada

como porcentaje del referido coste total para el empleador¹. Cuanto mayor sea esa diferencia, más difícil será, en principio, alcanzar un equilibrio en el mercado de trabajo.

En el gráfico 1 se recoge un ejemplo ilustrativo del mencionado concepto. En el caso planteado, la cuña fiscal se sitúa en el 38%, lo que significa que cerca de un 40% de los costes del empleador por contratar a un empleado corresponden a las cotizaciones sociales y al IRPF, por lo que no se ven reflejados directamente en la retribución del empleado². En definitiva, en el mercado considerado se da una apreciable divergencia entre el precio afrontado por el demandante de trabajo y el obtenido por el oferente.

Gráfico 1: Cuña fiscal del trabajo: ejemplo



Por otro lado, los datos del año 2012 arrojan el siguiente cuadro en relación con el caso seleccionado para España, antes mencionado: el salario anual bruto era de 25.558 euros; el coste laboral para el empleador, de 33.200 euros; de este total llegaba al empleado un salario neto de 19.455 euros. La cuantía de la cuña fiscal era, pues, de 13.745 euros. Este indicador significa que, del coste total incurrido por el empresario, un 41,4% no llega al empleado sino que va a las arcas públicas (sin perder de vista la matización antes expresada respecto al carácter de las cotizaciones a la Seguridad Social). Se trata, sin duda, de una brecha considerable, que, además, se ha ampliado en 2,8 puntos desde el año 2000. España se coloca así en el puesto 12º entre los 34 países integrantes de la OCDE, dentro de un ranking encabezado por Bélgica, Francia y Alemania, con cuñas fiscales iguales o superiores al 50%. En el otro extremo, Chile, Nueva Zelanda, México e Israel se sitúan por debajo del 20%, en tanto que Estados Unidos, Canadá, Japón y Reino Unido se ubican en el entorno del 30% (OCDE, 2013).

Referencias bibliográficas

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ. J. M. (2013a): «La importancia de la cuña fiscal del trabajo», Sur, 10 de abril.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ. J. M. (2013b): «Sistemas Fiscales: teoría y práctica», Facultad de Económicas, Málaga.

OCDE (2013): «Taxing wages».

¹ En el cálculo de la CFT es preciso tener en cuenta si las cotizaciones sociales son gastos deducibles en el IRPF. En la expresión habitual, no se tiene presente el hecho de que sí lo son en el IS. La consideración de las cotizaciones sociales como salario diferido llevaría a introducir una serie de modificaciones en el análisis, especialmente desde la perspectiva del empleado. Cuando se perciben, las prestaciones tributan en el IRPF por la totalidad de su importe.

² No se consideran en el análisis los derechos asociados al pago de las cotizaciones sociales.

¿Puede un impuesto sobre los rendimientos del trabajo aumentar el número de horas trabajadas?

José M. Domínguez Martínez

Resumen: Esta nota tiene como propósito ofrecer el esquema de razonamiento básico para analizar la posible reacción de la oferta de trabajo de un empleado ante la aplicación de un impuesto sobre los rendimientos del trabajo. En particular se presta atención a la posibilidad de que el establecimiento de dicho impuesto o la elevación de su tipo de gravamen originen como resultado un aumento del número de horas trabajadas.

Palabras clave: Impuestos; oferta de trabajo; efecto renta; efecto sustitución.

Códigos JEL: J22; H24; H31.

El número de horas que decida trabajar un(a) asalariado(a) representativo(a) tiene una enorme trascendencia para la sociedad. Naturalmente, para poder plantearnos coherentemente esta cuestión tendríamos que partir de la hipótesis -bastante heroica en los tiempos que corren- de que todo el mundo tiene la oportunidad de realizar una actividad laboral. Asimismo, habría que suponer que el número de horas de trabajo se presta a modulación. Aunque siguen existiendo una serie de restricciones y limitaciones, lo cierto es que las fórmulas de trabajo a tiempo parcial permiten concebir razonablemente la posibilidad de distintas opciones de dedicación horaria con ajustes salariales proporcionales.

Otro aspecto importante concierne a la concepción de la actividad para el trabajador. El análisis económico tradicional se ha limitado a considerar el trabajo como una actividad no agradable, como una mera renuncia al ocio, compensada con la percepción de una retribución dineraria. Se trata, sin duda, de una visión bastante estrecha. Es difícil rebatir la idea de que el desarrollo de una actividad laboral con carácter obligatorio, especialmente en las ocupaciones de riesgo o penalidad, es una carga, pero no puede admitirse que quede reducida a esa única dimensión centrada en la carga/retribución. Abordar estas cuestiones nos llevaría a adentrarnos en una serie de consideraciones que excederían claramente las pretensiones de esta nota, mucho más modestas.

Para exponer los aspectos básicos que nos pueden permitir analizar el interrogante planteado es útil centrarnos en un marco muy simple en el que se supone que el empleado representativo tiene una retribución salarial fija y que dispone de capacidad para aumentar o disminuir sus horas de dedicación laboral. Supongamos también que, en la situación

inicial en la que no se aplica ningún impuesto sobre los rendimientos del trabajo, con un salario de 20 euros por hora (w_1), decide trabajar 30 horas a la semana. Así, obtendría una retribución semanal de 600 euros.

Demos entrada a la imposición en este escenario simplificado, bajo la forma de un impuesto sobre los rendimientos del trabajo con tipo de gravamen (t) fijo (impuesto proporcional) del 30%. La aplicación de este tributo origina al empleado una obligación impositiva semanal de 180 euros ($30\% \times 600$), con lo que su retribución semanal neta se ve reducida hasta los 420 euros. ¿Cómo cabe esperar que reaccione este asalariado ante la nueva situación que impacta directamente en su bolsillo? ¿Podemos pronosticar si se mantendrá en el mismo número de horas de trabajo o si, por el contrario, tenderá a disminuirlo o a aumentarlo?

Los economistas se muestran muy cautelosos ante este tipo de interrogantes y, antes que nada, hacen gala de sus construcciones teóricas con las que pretenden que comprendamos los elementos que entran en juego una vez que se pone en marcha el impuesto sobre la renta salarial. Concretamente, llevan a cabo una verdadera disección del comportamiento que podamos observar en la práctica. Dos son los efectos que se desencadenan:

- En primer término, el denominado *efecto sustitución*. Para exponerlo debemos partir de apreciar el significado de la retribución de una hora de trabajo. Ésta refleja en cierta medida el precio de una hora de ocio, es decir, lo que el trabajador deja de obtener si dedica una hora de su tiempo al ocio en lugar de al trabajo; es lo que los economistas denominan *coste de oportunidad*, lo que no se obtiene por realizar

una determinada acción, en este caso, disfrutar de una hora de ocio. Inicialmente, cuando no se aplica el impuesto, el empleado percibe por una hora de trabajo 20 euros y, por tanto, éste es el precio de una hora de ocio. La aplicación del impuesto hace que se obtenga menos por una hora de trabajo (14 euros: $20 - 30\% \times 20$), con lo que, de hecho, se abarata el precio o el coste de una hora de ocio. Antes había que renunciar a 20 euros, ahora sólo a 14. Cabe esperar que, a consecuencia de este abaratamiento del ocio, los trabajadores tiendan a disfrutar de más horas de ocio y, consiguientemente, disminuyan el número de horas trabajadas. En una situación en la que la decisión de trabajar/no trabajar sólo dependiera del precio del ocio, parece razonable pensar que ese sería el resultado de la aplicación de un impuesto sobre los rendimientos del trabajo o de aumento de su tipo de gravamen.

- Sin embargo, todo impuesto genera otro efecto, el denominado *efecto renta*: La obligación de pagar el impuesto origina una pérdida de poder adquisitivo al trabajador; su renta neta pasa de 20 a 14 euros por hora de trabajo, de 600 a 420 por semana. Las consecuencias de esta disminución de ingresos pueden enfocarse de diferentes maneras. Una de ellas consiste en preguntarnos cómo evolucionará el consumo de ocio. Si éste es un bien normal (aquél cuyo consumo aumenta con el nivel de renta de las personas), cabe prever que disminuya en una situación de menor renta y, por tanto, que aumente el número de horas de trabajo. Otra forma menos abstracta de enfocarlo consiste en considerar que los nuevos ingresos disponibles del trabajador (o la trabajadora) no son suficientes para cubrir sus necesidades o alcanzar sus objetivos. De hecho, si quisiera preservar sus ingresos iniciales tendría que trabajar casi 13 horas más a la semana. Si trabajase 43 horas, obtendría 860 euros brutos y 602 netos de impuesto. Con uno u otro enfoque, parece claro que el impuesto empuja a trabajar un mayor número de horas para compensar la parte de los ingresos que hay que entregar a la Hacienda Pública.

Dado que los dos efectos expuestos, sustitución y renta, actúan en sentido contrario, no podemos predecir cómo responderá un trabajador ante un aumento del impuesto sobre los rendimientos del trabajo. Dependerá de cuál de los dos efectos predomine: si el efecto sustitución supera al efecto renta, trabajará un menor número de horas; si el efecto renta supera al efecto sustitución, aumentará el

número de horas trabajadas; si los dos efectos son equivalentes, no se alterará el número de horas trabajadas. Las preferencias y los objetivos concretos de cada persona son los que van a condicionar la magnitud de los dos efectos.

El análisis anterior se basa en el supuesto de que el salario por hora antes de impuesto permanece constante. Obviamente, cabría esperar que el trabajador intentase, en primera instancia, obtener una mayor retribución por hora de trabajo para compensar el coste de la obligación impositiva. Idealmente, desearía obtener un salario superior (w_2), de tal manera que $w_2(1 - t) = 20$ euros; así, el importe de w_2 vendría dado por la expresión: $w_2 = 20/(1 - t) = 20/(1 - 0,3) = 20/0,7 = 28,57$ euros. En este caso extremo, se estaría anulando el efecto sustitución (el precio de una hora de ocio sigue siendo de 20 euros) y también el efecto renta. Con 30 horas de trabajo a la semana obtendría 857,1 euros brutos y 600 netos. Subidas parciales, que vendrían determinadas por la interacción de la oferta y la demanda en el mercado, tendrían un impacto atenuante en ambos casos. Otra cuestión importante que no puede soslayarse es la reacción de la demanda de trabajo por los empleadores en el supuesto de que haya un aumento de la remuneración unitaria, así como el equilibrio del mercado ante una variación de la oferta de trabajo.

El mantenimiento, el aumento o la disminución del número de horas trabajadas dependerán de la magnitud relativa de los dos efectos considerados. Cuando se aplica un impuesto observamos un cambio en el comportamiento de los oferentes de trabajo, pero ese cambio, aisladamente considerado, puede estar camuflando las diferentes repercusiones que realmente origina. El aumento de la carga impositiva puede propiciar una elevación del número de horas trabajadas, pero a costa de distorsionar acusadamente la elección entre ocio y trabajo.



¿Cómo ha evolucionado la jornada laboral en España desde una perspectiva histórica?

Rafael López del Paso

Resumen: En esta nota se muestra cómo ha evolucionado la jornada de trabajo efectiva en España desde una perspectiva histórica, a partir de las predicciones económicas realizadas por Keynes en 1930. Entre 1930 y 2012, el tiempo anual dedicado al trabajo se ha reducido en un 12%, si bien a lo largo del ciclo vital, éste se ha reducido en un 37% durante el periodo señalado.

Palabras clave: jornada laboral en España; Keynes.

Códigos JEL: J01; J20.

El 10 junio de 1930, John M. Keynes visitaba nuestro país, respondiendo a la invitación cursada por el Comité Hispano-Inglés, que presidía el Duque de Alba, con objeto de impartir una conferencia magistral en la Residencia de Estudiantes de la Institución Libre de Enseñanza, dentro de un programa de viajes a España de ilustres personalidades científicas e intelectuales de la época, entre las que se encontraban Albert Einstein o Trevord Howard.

En un contexto el que dominaban las dudas sobre el potencial del sistema capitalista para garantizar el sustento de las principales economías mundiales, una vez que aparecían los primeros síntomas de agotamiento los efectos expansivos del progreso técnico desplegado durante el último tercio del siglo XIX, y el mundo sufría los ataques de pesimismo económico, Keynes causó sorpresa, cuando no estupefacción, trasladando un desbordante mensaje optimista en la impartición de su conferencia «Las posibilidades económicas de nuestros nietos», que dos años atrás había dictado en la Universidad de Cambridge.

Plenamente consciente de la revolución técnica a la que venía asistiendo, Keynes vaticinó que, bajo una serie de hipótesis, dentro de 100 años, en 2030, las sociedades de los países avanzados estarían en condiciones de satisfacer todas sus necesidades materiales, con un esfuerzo laboral máximo de tres horas al día¹.

La predicción de Keynes descansaba en que, con un incremento anual del 2% en el stock de capital, del 1% en la productividad y manteniéndose la población en su estado estacionario, el nivel de vida se multiplicaría, en promedio, por ocho.



¹ Véase Domínguez Martínez (2013): Robert Skidelsky y Edward Skidelsky. «¿Cuánto es suficiente? Qué se necesita para una “buena vida”», en este número.

entre 1850 y 1940, la jornada laboral anual en el Reino Unido se había reducido en 1.700 horas, al pasar de 3.650 a 1.950. Así, se alcanzarían los estándares de los primeros cristianos, siendo necesario para ello, la supresión del trabajo a destajo y la prohibición de las horas extraordinarias, de tal modo, que ningún hombre dedicara al trabajo más del tiempo del que garantiza alzarse con las cantidades necesarias para cubrir unas mínimas necesidades de subsistencia, primándose, a partir de ese momento, el ocio por encima de cualquier otra consideración»².

La evidencia empírica constata que, desde 1930 hasta la 2012, las economías avanzadas han multiplicado por 4 o 5 su PIB per cápita, si bien la jornada de trabajo media sólo se ha reducido en torno a un 20%. En el caso concreto de España, el tiempo anual dedicado al trabajo se sitúa en 1.684 horas, un 88% de las correspondientes a 1930 (1.916 horas).

Si bien es cierto que la jornada laboral presenta un umbral de resistencia a la baja, no debe perderse de vista que, la carrera profesional se ha acortado, tanto por un retraso en la incorporación al mercado laboral (de 16,7 a 21,1 años) -motivada por una extensión de la etapa educativa- como por la ampliación del periodo de jubilación, causado a su vez, por el abandono efectivo del mercado de trabajo por jubilación a una edad más temprana (de 72,6 a 62,0 años) y el incremento de la esperanza de vida (de 62,1 a 82,0 años).

Así, en 2012, el español medio dedicaba 40,9 años al trabajo (68.875 horas) mientras que en 1930 alcanzaba los 55,9 años (109.564 horas). De este modo, en 2012, los ciudadanos españoles «consumían», en promedio, un 9,6% de su vida en el trabajo, frente al 20,1% de lo que lo hacían cuando Keynes disertaba en los salones del edificio sito en calle Pinar nº 23 de Madrid sobre la patogenicidad de la Gran Depresión y promulgaba que «el problema económico no sería el problema permanente de la raza humana».

Como han puesto de manifiesto los principales estudiosos de la obra de Keynes, sin ánimo de resultar presuntuosos, bien de forma intencionada o arrastrado por un inusitado optimismo, quizás obvió en su análisis, al no constituir el tema central de los debates de la época, los efectos del progreso de la medicina, los cambios en la organización del mercado laboral, lo interesante y enriquecedor que puede resultar el trabajo y las «rentas psíquicas» que genera, junto con los incentivos a la promoción y el éxito que en el desarrollo de su carrera profesional encuentra una parte importante de la población.

Sobreestimara o no la capacidad de expandir la frontera de posibilidades de producción y de su aprovechamiento por parte de la población para cubrir sus necesidades con una menor dedicación al trabajo, aumentando la dotación temporal destinada al desarrollo de tareas «más nobles» nadie se atrevería a validez de su afirmación de que «a largo plazo todos muertos».

² OIT (1938): Generalization of the reduction of hours of Works.

Los problemas y retos del mercado de trabajo vistos por los ciudadanos

María Azuaga Herrera

5.977.500. Ésa es la última cifra de parados en España según la Encuesta de Población Activa (EPA), hecha pública el pasado 25 de julio por el Instituto Nacional de Estadística (INE). Sin duda, uno de los mayores fracasos de la economía española es su elevada, y casi continuamente, tasa de desempleo, a la que ni los agentes sociales, ni ningún Gobierno ha conseguido encontrar solución. Esta excesiva caída del empleo no hace más que dificultar la salida de la crisis en que se encuentra inmerso el país.

Nos encontramos ante un panorama laboral español incierto, pesimista y lleno de incertidumbres hacia su futuro. Las reformas laborales puestas en marcha por los dos últimos gobiernos, una en 2010 y otra en 2012, no parecen solucionar el problema. Las cifras hablan por sí solas.

La tasa de desempleo en España se sitúa actualmente en el 26,26% y en el primer trimestre del año alcanzó el 27,16%, batiendo el record de más de seis millones de parados en España. Por su parte, la tasa de desempleo juvenil es la segunda más alta de Europa, con un 57%, lo que convierte a este colectivo en el más perjudicado ante este problema.

España posee un mercado de trabajo con serios problemas de funcionamiento, prueba de ello es que casi nunca ha sido capaz de alcanzar la media europea en sus tasas de empleo. Si bien el paro es uno de los grandes problemas y retos a solucionar en España, es preciso sólo exponerlo, sino proponer ideas para solucionarlo. De eso hablan los protagonistas que entrevistamos a continuación, seis representantes de colectivos sociales y profesionales que responden a nuestras preguntas sobre los problemas y retos del mercado de trabajo español:

1. ¿Cuáles cree que son los principales problemas del mercado de trabajo español?
2. ¿Qué políticas estructurales podrían resolver el problema del desempleo en España: reformar el sistema educativo, fomentar el emprendimiento....?
3. ¿Cree que un cambio en el modelo productivo podría ser la solución? ¿Qué sectores podrían ayudar a impulsar la creación de empleo?
4. ¿Qué opina de las reformas laborales puestas en marcha por los últimos gobiernos españoles? ¿Considera que han ayudado a reactivar el empleo o, por el contrario, cree que lo reducen o precarizan?
5. Según la última EPA, uno de cada dos jóvenes españoles está en paro. ¿Cómo insertaría en el mercado laboral a este colectivo?
6. ¿Y cómo reincorporaría a un desempleado de 45 años o más?
7. ¿Cree que una reducción en la brecha existente entre trabajadores fijos y temporales podría mejorar la tasa de desempleo? ¿Es esa dualidad uno de los principales problemas de nuestro mercado de trabajo?
8. La Comisión Europea ha propuesto a España, como solución a su elevada tasa de desempleo, la implantación de un «contrato único» ¿Qué le parece? ¿Está a favor o en contra de esta medida?



Javier Noriega
Presidente de AJE Málaga y
CEO de Nerea Arqueología
Subacuática

El Presidente de la Asociación de Jóvenes Empresarios de Málaga cree que el paro existente entre los jóvenes «es un drama que nos coloca, con datos contantes y sonantes, como el primer Estado de Europa en materia de desempleo juvenil». También considera que la cuestión del acceso a la financiación y al crédito por parte de las empresas imposibilita la contratación y el crecimiento.

1. En primer lugar un marco ineficaz. En nuestro país no existe una comprensión ni valoración de la economía como generadora de riqueza y empleo. Es la gran asignatura pendiente. Hasta que nos demos cuenta de la necesidad del Win to Win, en donde la empresa y el trabajador tienen que ir de la mano, apoyados por una administración y gobiernos proactivos, estaremos en situaciones muy precarias. Actualmente ese ecosistema no existe. Y claro, así estamos. Con los salarios de los más bajos, una acusada dualidad y la tasa de paro más alta de la Unión Europea. Si a esto se le suman los obstáculos que dispone la administración para con las empresas, que son las que emplean (impuestos, tasas, cotizaciones sociales de las más altas de Europa etc.) y la lenta burocracia, tenemos, como dices, muchos problemas para crear empleo. Lo que decía antes, una sociedad, en suma, que ni mira, ni se esfuerza en encontrar una solución viable. Como puntilla, y resumiendo, la cuestión del acceso a la financiación y al crédito por parte de las empresas imposibilita la contratación y el crecimiento. Esto ya lo indican numerosos y prestigiosos economistas que advierten de la necesidad de tender hacia un círculo virtuoso, en vez de encontrarnos en este cíclico círculo defectuoso. Además de esto, también tenemos un problema cultural de entender la economía en el país. España ha ido convergiendo hacia la media de la Unión Europea en muchas magnitudes. Falta claramente la socioeconómica.

2. Como bien dice, se tratan de problemas de estructura, de base, de cimientos. Necesitamos realmente innovar y modernizar España en muchos sentidos, en el contexto de lo socioeconómico. Productividad y competitividad, entendida como excelencia, es una de las direcciones básicas. Así nos encontramos que necesitamos una educación mejor, un mercado laboral más integrador, una cultura del esfuerzo y el emprendimiento más extendida y real... Son tantas cosas, tan básicas. También tenemos en España unas virtudes impresionantes, que son magníficas aliadas.

Esto en el contexto, en el texto, mejores normas, sobre todo, una reforma fiscal competitiva. Actualmente tenemos un marco fiscal e impositivo descabellado a la hora de facilitar la creación y el desarrollo de empresas, de reformas cercanas y reales al tejido productivo. En definitiva, mirar a lo económico con una mirada moderna, dinámica, eficaz y competente.

3. Sí y no. Es decir, el tema del cambio de modelo productivo incluso ya es un término que se encuentra politizado. Identificamos modelos, de manera monotemática, es un tema de entendimiento, y nuestra forma de ver las cosas en nuestro país es muy poco flexible. En ocasiones, somos muy extremistas en este país. Blanco o negro. Por ejemplo, modelo de la construcción en España. ¿A potenciar o a olvidar? Yo no lo veo así. Necesitamos cambiar urgentemente las normas del juego, que permitan crear relaciones económicas en cualquier sector de la economía, que les permita florecer, germinar y que no tenga que pagar impuestos desde el minuto 0. No cambiaría el modelo productivo, facilitaría los ya existentes que están deprimidos (por ejemplo el de la industria) o apoyaría con medidas inteligentes la pujanza de sectores tan estratégicos para el país como son los del turismo, los servicios y la construcción. Sobre estos dos últimos, por ejemplo, la subida del IVA al 21% es nefasta. El sector cultural, el tecnológico (los emprendedores jóvenes y su talento tienen mucho que decir aquí) y del conocimiento son lógicamente también dos activos de futuro. Es cuestión de facilitar, de iniciar. Aquí sí tenemos que cambiar drásticamente, con el ecosistema actual en España, pocos sectores podrían tirar hacia delante. Necesitamos ecosistemas. Marcos.

4. Opino que las reformas laborales son necesarias abordarlas, pero hay que integrarlas en su conjunto, en uno en el que hablamos de hacer muchas otras reformas que inciden las unas sobre las otras y de forma ordenada y dirigida. Mire, viéndolo en su conjunto y esto es importante, me gustaría contarle

una metáfora que nos servirá para entender la reforma laboral y su significado. Este país (y las políticas laborales emanan mayormente del gobierno del estado central, no lo podemos olvidar) necesita tocar como una orquesta, organizada con el objetivo de tocar una buena melodía. Las diferentes reformas son cada grupo de instrumentos musicales, el resultado, su música, es la economía. Pues bien, tocamos desafinados y a destiempo. Y mucho. Aquí cada uno va a lo suyo, cosa que es muy española, por otra parte. La reforma laboral requería ir acompañada de una reforma financiera previa, otra reforma de las administraciones públicas (básica la cuestión de la justicia) y, sobre todo, de una reforma fiscal. Todas estas reformas con el objetivo único de hacer una economía eficaz que permita crear empleo. Tras éstas, la ideal, para facilitar la competitividad y la posibilidad de contratación, ya que están todos los requisitos para crear empleo, es la laboral. Pues bien, sólo se ha dado ésta y además de una manera parcial. Sin las otras reformas el ecosistema es, en esencia, no fértil. Así, nos encontramos actualmente con un panorama en el que no hay financiación (la cuestión del crédito para las familias y las pymes es crucial), ni hay un ecosistema administrativo eficaz (no uno burocrático que deprima el impulso emprendedor), ni de un clima de confianza necesaria para la inversión. En esta situación, la perspectiva de la empresa (que es la que crea empleo) es muy difícil. En esa estamos. Todo esto, en definitiva, crea pocas oportunidades al ciudadano para ser empleado. Es cuestión de una planificación estratégica, conjunta, pensada. A veces en este país estos vocablos, por las necesidad imperiosas que tiene, son difíciles de encontrar.

5. Éste es un drama que nos coloca, con datos contantes y sonantes, como el primer Estado de Europa en materia de desempleo juvenil. Todo un 60%. La mayor parte de la gente joven en paro en Europa es española. Refuerza muchas de las cuestiones anteriormente comentadas. La solución, la mejora del ecosistema emprendedor que antes comentamos. No hay otra. Luego nos encontramos con la cuestión de la motivación. Los jóvenes actualmente están muy descontentos con sus gobiernos (sean de un lado o de otro), y el problema que ya nos encontramos es que esta generación de jóvenes tiene una desafección con la realidad y sin esperanza. Es sin lugar a dudas un reto complicado. La creación de empleo se entronca en unos ciclos que no son cortos en ocasiones y esto exige hacer las cosas muy bien en materia económica. Como escuché en directo en una ocasión al profesor Nathan Rosemberg de la Universidad de Stanford «para hacer cosas

complejas, hay que tener una formación compleja». Éste es un tema complejo que requiere de una planificación compleja. En materia económica, muchas veces en este país, cuadramos las cuentas a martillazos. No es precisamente esa sensibilidad la que se requiere. Ortega y Gasset nos avanzaba hace ya casi un siglo precisamente esta necesidad de ser más sensibles socialmente. Cuestión de base cultural. Otras de las reformas necesarias, además la cuestión de la educación que está muy de moda y es la base de todo. Tampoco podemos olvidar la responsabilidad política en este asunto. La política económica las marcan las leyes, y éstas se hacen en los parlamentos. Tendríamos que evidenciar el nivel existente en esta materia.

6. En términos ideales, lo trataría igual que a otra persona de cualquier edad. Tienen mucho que decir, especialmente por algo básico en esta vida que es que tienen conocimiento y experiencia. Muchos proyectos profesionales y vitales no prosperan precisamente por la carencia de experiencia para no cometer errores. También estaría la cuestión de la necesaria formación y reciclaje. En cuestiones tecnológicas sí que es cierto, que los jóvenes están más preparados. Pero eso es cuestión de formarse. El problema es lo dicho hasta ahora: la falta de un ecosistema realmente emprendedor que facilite la contratación. Da igual la edad.

7. La dualidad está claro que es uno de los grandes problemas en la cuestión laboral. Si queremos maquillar estadísticas para dar mejores datos que generen confianza o dar un salario mínimo para sobrevivir, para paliar tantos problemas cortoplacistas que dañan diariamente a las economías de nuestras familias, pues vale. Pero parece que esto de la creación de riqueza y la estabilidad económica requiere de bases muy sólidas. Programación, medidas eficaces fiscales, etc. Volvemos al eje clave de la entrevista. Esto de la economía es como una cuerda. Todo va entrelazado y parece que aún no nos damos mucha cuenta en este país.

8. No soy experto en materia estrictamente laboral, so pena de equivocarme, he de comentar que quizás, lo mejor sería pasar de 45 tipos de contratos a bastantes menos. Pero lo que necesita el empresario son apoyos, medidas de propulsión... Quizás nos tendríamos que hacer la siguiente pregunta, ¿buscamos mejorar las cifras de empleo en sí con el problema de la dualidad? o ¿generar un sistema de empleo estable, de proyección y de calidad para hacer unas empresas y un país mejor?



Antonio Gálvez
Pensionista

Este pensionista considera que con «la reforma laboral de 2012 se ha facilitado a los empresarios la modificación de las condiciones de trabajo, tanto las retribuciones como otras modificaciones sustanciales hasta límites que rozan la inmoralidad».

1. Principalmente creo que en la parte social existe una mano de obra con poca, o muy baja cualificación y en la parte económica, un tejido empresarial excesivamente especulador en el que se busca el dinero fácil y el trato de favor de la Administración, concediéndole escasa o nula importancia a la inversión en I+D. En mi opinión, estos son los problemas más destacados que existen en el mercado de trabajo de nuestro país.

2. No creo que nuevas políticas estructurales puedan resolver el problema del paro. Ha quedado demostrado el fracaso de las políticas del Gobierno tendentes a resolver o a paliar los efectos de la crisis. La educación pública en nuestro país no está enfocada en el desarrollo del idioma que necesitamos para competir en un mundo globalizado, el inglés, ni en la creatividad que hace falta para crear empleo, ni en el emprendimiento, ni en la tecnología. Por lo tanto, sí creo que reformar el sistema educativo es un camino necesario de explorar.

3. Si tengo claro cuál debe ser el objetivo final del cambio de modelo productivo: alcanzar una economía sostenible y socialmente avanzada; se puede conseguir a través de un incremento del valor añadido de las empresas, para que se traduzca en un reparto más equitativo de la riqueza generada, entre beneficios y remuneración de asalariados.

Para llevar adelante los cambios, hoy necesitamos reforzar los sectores básicos de nuestra economía como la construcción, que precisa reconducirse hacia proyectos no especulativos, reactivar de forma sostenible el sector. Sectores industriales, con una valoración adecuada de beneficios y costes de oportunidad e impacto ambiental. Sector servicios, pero no con el modelo de desarrollo que supone Eurovegas. El modelo de desarrollo del sector servicios no pasa sólo por inversiones de esta naturaleza y menos cuando el proyecto viene acompañado de exigencias de hacer excepciones en la normativa laboral u otras normativas.

4. La mayoría de las reformas laborales llevadas a cabo desde la aprobación del Estatuto de los Trabajadores de 1980 han tenido como finalidad algunos de los siguientes objetivos: 1) Aumentar la flexibilidad interna de las empresas, permitiendo una mayor adaptación de las condiciones de trabajo, como la jornada laboral. 2) Potenciar la flexibilidad externa de las empresas, tanto a través de la contratación como el despido, lo que ha favorecido una mayor facilidad para adecuar el tamaño de la plantilla de las empresas. 3) Aumentar la flexibilidad salarial, permitiendo una mayor y extensa variedad de los salarios, sobre todo los salarios reales. 4) Cambios del sistema de prestación por desempleo, limitando las condiciones o acceso y del mantenimiento de las prestaciones. 5) Ajustes que se pretendían cualitativos entre la oferta y la demanda de trabajo, a través de una mejora del funcionamiento del servicio público de empleo, de la formación profesional, del incremento de la movilidad geográfica de los trabajadores y por último, de un replanteamiento de las políticas activas de empleo. En consecuencia, las distintas reformas laborales realizadas en España no han servido para generar empleo y sí han servido para precarizar.

Especialmente negativa ha sido la reforma laboral de 2012, con ella se ha facilitado a los empresarios la modificación de las condiciones de trabajo, tanto las retribuciones como otras modificaciones sustanciales hasta límites que rozan la inmoralidad. Se destruye empleo y se reducen de manera escandalosa las condiciones de los trabajadores que mantienen el empleo. El efecto real de la reforma laboral para la mayoría de la sociedad es más precariedad, más pobreza, menor cohesión social y, a la vez, más beneficios para los ricos y menores rentas para el conjunto de los asalariados.

5. De la crisis económica que estamos viviendo sabemos que los trabajadores temporales han sido los primeros en ser despedidos, y son los jóvenes los que tienen la tasa más alta de temporalidad, que según parece supera el 60% de los contratos. El desempleo

juvenil, como dicen algunos expertos, se ha vuelto el lastre del mercado de trabajo español y que se vuelve difícil de solucionar cuando todo alrededor no favorece. Mientras no se salga de la crisis y poco a poco mejore el mercado laboral, los jóvenes lo tienen muy complicado.

Sí creo que se debería revisar nuestro sistema educativo, pues llama la atención que seamos el tercer país europeo que tiene la tasa de abandono escolar más alta, es decir, como porcentaje de población entre 18 y 24 años que no completa la educación secundaria superior o de segunda etapa, pero tampoco realiza otro tipo de formación.

6. Recientemente el diario «El País» publicaba que en 2013 los parados mayores de 45 años han crecido más del 11%, y desde 2008, el 132%. En el mismo trabajo periodístico se señalaba: “Hay una contradicción bastante clara en el mercado laboral español. Mientras que cada vez se necesitan mayores cotizaciones por el aumento de la edad de jubilación, las empresas centran sus despidos en los mayores de 50 años, trabajadores de imposible recolocación y que se quedan fuera del sistema”.

Siendo esta la triste realidad que tenemos en España, hoy por hoy, la solución para el colectivo, además urgente, pasa por poner en marcha unas verdaderas políticas activas de empleo que les ayuden a reincorporarse al mercado laboral, políticas activas, que de entrada, requieren que exista la necesaria voluntad política.

7. Seguramente sí. Una solución al problema de la dualidad sería simplemente suprimirla con un contrato único con indemnizaciones crecientes por antigüedad y complementarlo con un sistema impositivo que penalice a las empresas que abusen de la rotación, elevando su contribución a la financiación de la protección por desempleo.



La dualidad laboral existe en nuestro país desde hace 25 o 30 años, ninguna reforma laboral la ha resuelto. El procedimiento de ajuste utilizado por las empresas consiste en aprovechar la dualidad entre trabajadores temporales y fijos. Se prescinde de los primeros, con indemnizaciones por despido nulas o muy pequeñas, con una escasa protección por desempleo y pobres posibilidades de reinserción por la ineficacia de las políticas activas.

Sin duda, estas circunstancias sí son un problema del mercado de trabajo, al que debemos unir la falta de incentivación para invertir en capital humano por parte de las empresas.

8. Junto a la elevada tasa de desempleo el otro grave problema que tiene el mercado laboral español lo encontramos en el exceso de temporalidad. Respecto al contrato único, dada su nula constatación práctica, en la actualidad lo que conocemos son opiniones. Sabemos que los empresarios defienden la utilización de contratos temporales de usar y tirar, extremadamente baratos y faltos de compromiso y control. Por otra parte, los trabajadores, a través de los sindicatos, mantienen que para reducir la temporalidad no es necesario eliminar el contrato indefinido, tal y como se le conoce ahora.

Personalmente me quedo con el convencimiento de numerosos expertos que consideran se trata de un nuevo ataque contra los derechos de los trabajadores, que pretende homologar todos los contratos a la baja, lo que podría provocar que todos fueran temporales y con indemnizaciones por despido más bajas.





Angel Lanero
Abogado

Este abogado considera que el trabajador no debe soslayar su constante formación continua, entre otras razones, para que un parón en su vida laboral no sea un trauma sino una oportunidad más de reciclaje y de nuevas oportunidades. «Los horarios de trabajo, las categorías profesionales, las condiciones de trabajo y los incentivos a la producción deben ser revisados y modificados asiduamente», afirma.

1. El mercado de trabajo es excesivamente estático; lo que si bien supone para muchos la estabilidad en el empleo, también ocasiona que trabajadores ávidos de mejoras profesionales o aquéllos que se sientan incómodos en su empresa no se atrevan a cambiar de trabajo ante la incertidumbre de que dicha movilidad interempresarial no les pueda ir bien y se encuentren sin ofertas de empleo y con una antigüedad perdida. En términos deportivos, yo diría que es necesario «mover el banquillo». La flexibilidad de las plantillas pueden suponer la pervivencia de las empresas y, por consiguiente, la conservación de puestos de trabajo. En todo caso, siempre es mejor una reducción de personal que el cerrojazo puro y duro.

El trabajador no debe soslayar su constante formación continua, entre otras razones, para que un parón en su vida laboral no sea un trauma sino una oportunidad más de reciclaje y de nuevas oportunidades. Los horarios de trabajo, las categorías profesionales, las condiciones de trabajo y los incentivos a la producción deben ser revisados y modificados asiduamente.

Mejor que el Ministerio de Ciencia e Innovación, el empresariado debería a veces abandonar su soberbia y viajar a lugares de economías más avanzadas y ver cómo hacen las «cosas» las empresas que hacen las cosas bien. En todo caso, siempre deben oír a sus trabajadores.

2. Las universidades, escuelas técnicas y centros de formación profesional, incluso privados, cada día enfocan más sus enseñanzas a las necesidades laborales; pero en ninguno de ellos puede recibir el alumno la práctica necesaria para el desarrollo inmediato de esos conocimientos. Por otra parte, a las empresas se debe llegar con los correspondientes aprendizajes previos, ya que, generalmente, las pymes no disponen de capacidad formativa.

En todo caso, la enseñanza profesional la deben impartir verdaderos centros y no «espontáneos» a la llamada de las jugosas subvenciones, porque, aparte de todo, ni es su cometido, ni están preparados para ello, y además se han dado demasiados fraudes; que todo hay que decirlo.

3. Aparte de la seguridad jurídica necesaria -el dinero es miedoso, como siempre se ha dicho-, el crédito bancario, la simplificación de trámites de dudosa necesidad y de no «estorbar» -que ya es mucha ayuda-, así como la de ir cambiando, con la cautela precisa, la idea de la subvención al paro por la de inversión para que no lo haya, hay que continuar incidiendo en el mercado de la alta tecnología, en su más amplio espectro, y en las energías renovables. Pero también sería necesario maximizar otros recursos productivos: ¿por qué Andalucía no es la «California» de Europa? ¿por qué importamos productos agrarios, incluso envasados? ¿el turismo ya ha dado todo lo que tenía que dar? ¿cómo nos explicamos que con 5.000 km. de litoral importemos pescado, paguemos caladeros a precios de usura y nuestra flota pesquera tenga que faenar en los confines del mundo, cuando tenemos -en paro-, entre otros, a los mejores biólogos marinos del mundo? Y así, todos podemos ir agregando interrogaciones. Capítulo especial sería el despilfarro oficial, que ésa es otra.

4. Para mí, el Gabinete Rodríguez Zapatero hizo una reforma en la que no creía para evitar la intervención de la Unión Europea y siguiendo sus sugerencias. Bastante «light», diría yo. No obstante, los siempre «inestimables» sindicatos le montaron una huelga general por todo lo alto, con todo lujo de detalles y sin reparar en gastos. Prácticamente un año después cambió el Gobierno. Poco tiempo para juzgar resultados y además la «bola de nieve» del paro seguía ladera abajo.

La reforma de 2012 ha sido más amplia, modifica varios artículos sustanciales del empleo temporal e incide en la flexibilidad del mercado de trabajo. Hay una cuestión que verdaderamente es muy novedosa: las empresas ya no necesitan autorización administrativa para proceder a un despido colectivo (salvo fuerza mayor). Lo que no quiere decir que no haya un posterior “control” judicial. Autorización casi siempre mediatizada por la oportunidad política y la presión sindical, y no por razones de auténtica necesidad empresarial. Fraudes aparte, la destrucción de empleo parece que se ha detenido, pero no sabemos si es debido a tales reformas o a otros motivos. En todo caso, habrá que darle la presunción de eficiencia.



5. Los jóvenes están en paro, principalmente, porque son los últimos en llegar a las empresas y los primeros en salir en las reducciones de plantilla. Su cese siempre es más económico y, supuestamente, menos traumático, al no tener por lo general familiares a su cargo. Aparte de ello, no creo que exista inquina laboral contra los jóvenes, que precisamente están sobradamente cualificados. Y ese mal, según ha dicho recientemente nuestra «socia» Ángela Merkel, requiere una respuesta prioritaria en la Unión Europea.

Desde los gobiernos de Suárez han venido existiendo los contratos de trabajo en prácticas para los trabajadores con estudios terminados más o menos recientemente. Han variado unos de otros y todos han sido manifiestamente mejorables o muy mejorables. En síntesis, como es sabido, mediante tal modalidad, el trabajador presta a la empresa su supuesto «inexperto» trabajo, y la empresa, a cambio de esa práctica que le facilita, recibe beneficios en las cuotas de la Seguridad Social o en los impuestos. No encuentro mejor sistema, pero insisto: todo es mejorable. Claro está que esa modalidad de contratación no debe servir, en ningún caso, para obtener trabajadores «baratitos» en puestos que no necesitan apenas prácticas y durante una eternidad.

6. En este momento no puedo olvidarme del señor Botín, por señalar, y otros de su quinta. De todas formas, vuelvo a insistir en la necesidad de una continua formación profesional, porque es más que lastimoso que un trabajador después de 40 años de vida laboral siga prestando sus servicios en un andamio o cavando zanjas, valga el ejemplo extremo.

7. No debe existir brecha económica entre ambas modalidades. En ningún caso debe tener menos coste salarial la contratación temporal, sino todo lo contrario. Si despedir a un trabajador fijo cuesta 20 días (o los que sean) por año de servicios, al temporal también habría de pagárselos en proporción al tiempo trabajado. Incluso las cotizaciones por desempleo de los temporales deben ser superiores. Y llegado a este punto quiero recordar que los profesionales liberales o autónomos no tienen clientes fijos, como tampoco los tienen las empresas. El trabajo nos lo tenemos que «currar» día a día, mes a mes y año a año. Si el trabajo es una maldición bíblica o una bendición pontificia, nos debemos bendecir o maldecir todos. Esto es lo que hay, aunque no guste.

8. Estoy de acuerdo con la flexibilidad de plantilla; pero siempre que el trabajador temporal, con igual categoría, cobre más que el fijo –como ya he dicho– y goce de los mismos derechos. Básicamente ése es el sistema siempre empleado en la construcción; y me pregunto: ¿algún trabajador ha sido mejor retribuido que los de la construcción en los últimos veinte años? De todas formas, esa emigración de empresas –que son las que realmente crean puestos de trabajo–, precisadas de mucha mano de obra, a países «convenientes» hay que cortarla y, por supuesto, atraerlas. Y no olvidar jamás que el peor trabajo es no tenerlo teniendo necesidad de él.





Salvador Moreno
Desempleado

Este ciudadano de 45 años se encuentra en paro desde hace dos años. Se considera parte del colectivo más perjudicado por la crisis, el que necesita, según él, una solución más urgente. Considera necesario poner en marcha políticas activas de empleo que les ayuden a reincorporarse al mercado laboral, «ya que este colectivo soporta cargas familiares que deben ser atendidas con urgencia» matiza.

1. El mercado de trabajo español ha demostrado que sufre serios problemas institucionales y estructurales en su funcionamiento, que consisten en la combinación de una rigidez salarial y en un mercado de trabajo dual. Esto ha provocado que España tenga una mayor inflación, una menor productividad y un mayor desempleo que el resto de los países de la UE.

2. Modificar esta situación no requiere gastar más recursos públicos o privados, sino que basta con que haya voluntad para ponerse de acuerdo en hacer algunos cambios legislativos y administrativos prudentes y razonables en los que pueda alcanzarse un consenso.

Por supuesto que es necesaria alguna que otra reforma en el sistema educativo, como por ejemplo premiar la excelencia y, desde luego, fomentar a los emprendedores que buscan un cambio en el modelo productivo.

3. Es obvio que el modelo productivo de España no ha funcionado y un cambio resulta imperiosamente necesario. La riqueza del país está mal repartida y hay sectores que tienen muy difícil su subsistencia. Necesitamos reforzar los sectores básicos de nuestra economía y crear un tejido industrial sostenible y no especulativo.

El sector de la construcción no va a ayudar a impulsar la creación de empleo, ya que tardará bastante en volver a ser productivo.

La agricultura y la pesca necesitan una reforma que haga que los beneficios se repartan equitativamente y desaparezcan tantos intermediarios.

La industria española necesita crecer, ya que el número de empresas que fabrican sus productos en España es muy escaso.

Y nos queda el sector servicios, que es el que más empleo genera, pero también precisa de algunas reformas que regulen de forma coherente los impactos ambientales y las exigencias por parte de los promotores.

4. Salta a la vista que no. El nivel de desempleo resultante del actual marco laboral es mayor que en otros países. El sistema de negociación colectiva actual hace que los salarios no respondan adecuadamente a las variaciones de la productividad, ni a las del empleo, ni a la situación económica de cada empresa, sino sólo a la inflación.

No puedo llegar a entender cómo se puede generar trabajo abaratando los despidos y hurtándoles los derechos a los trabajadores.

5. La juventud es el futuro de un país. Por desgracia, los jóvenes españoles, ante la dificultad de encontrar un empleo indefinido, ven dificultadas o retrasadas sus decisiones de tipo vital, tales como su emancipación y su procreación, lo que afecta negativamente a su acceso a una vivienda y a su tasa de fecundidad. Esto último afecta de forma preocupante al futuro del sistema de pensiones de reparto.

Creo que se debería revisar nuestro sistema educativo, pues llama la atención que seamos el tercer país europeo que tiene la tasa de abandono escolar más alta. Es necesario ayudar a las familias que no pueden dar una educación a sus hijos y fomentar la formación profesional con contratos de prácticas decentes.

6. Éste ha sido el colectivo más perjudicado a raíz de la crisis y el que necesita una solución más urgente. Es necesario poner en marcha políticas activas de empleo que les ayuden a reincorporarse al mercado laboral, ya que este colectivo soporta cargas familiares que deben ser atendidas con urgencia. Es necesario proteger a los trabajadores autónomos, con medidas

que le ayuden a conservar su empresa, como pagos a la seguridad social e impuestos.

7. La brecha de costes de despido entre los trabajadores indefinidos y los temporales es enorme, ya que son muy bajos para los segundos, que son jóvenes de más reciente incorporación al mercado de trabajo, con cualificación elevada, a los que se despide fácilmente, y son elevados para la mayoría de los trabajadores más antiguos, con contratos indefinidos, que en promedio tienen menor cualificación que los anteriores y a los que se despide con dificultad o no se les despide. Es decir, existe un mercado laboral dual en el que, cuando llega una recesión, se despide mucho a los primeros y poco a los segundos, independientemente de sus conocimientos, cualificación, esfuerzo y desempeño. Esto hace que la rotación de los temporales sea enorme y la tasa de desempleo duplique la de otros países de la UE.

8. Mi opinión está con la de numerosos expertos, que consideran que se trata de un nuevo ataque contra los derechos de los trabajadores. Se correría el peligro de que se homologaran todos los contratos a la baja, haciendo que todos fueran temporales y con indemnizaciones por despido más bajas aún.

Si finalmente se lleva a cabo, debería estar bien regulado y nivelar los salarios según la formación y responsabilidad laboral de los trabajadores.





Susana Sánchez
Graduada Social

Esta titulada de 37 años que trabaja como administrativa en una empresa de telecomunicaciones cree que la financiación a las pequeñas y medianas empresas es necesaria para un cambio en el modelo productivo. Para ella, «son los bancos y el Gobierno los que pueden ayudar en este sentido».

1. El principal problema, desde mi punto de vista, es que nos hemos quedado sin industria. No hemos cuidado lo que realmente es importante y lo que en definitiva crea empleo. Nos hemos olvidado de producir, en un país con una gran riqueza en el sector primario (aunque es el que menos aporta al PIB) y, sobre todo, hemos perdido en el sector secundario (proceso productivo), donde la mano de obra necesita más cualificación.

2. ¿Más reformas? Pienso que han sido uno de los motivos del gran desgaste del empleo existente. Han sido muchas reformas en distintos ámbitos y en poco tiempo y los datos demuestran que no han logrado aumentar las cifras de empleo. La reforma la haría en la forma de pensar y de actuar de nuestros gobernantes, que visitaran las empresas y vieran las condiciones en las que están algunos sectores.

3. Pienso que el cambio en el modelo productivo no se puede dar sin antes inyectar a las empresas financiación. Si queremos un modelo productivo tecnológicamente fuerte y un aumento de la productividad debemos pasar necesariamente por prestar dinero a las pequeñas y medianas empresas. Son los Bancos junto con el Gobierno los que pueden ayudar en este sentido.

4. Han sido tantas reformas que lo único que han hecho es infundir miedo en la población, tanto en los empleados como en los desempleados. Hemos perdido confianza en la persona que nos contrata. Tantas reformas han provocado que las condiciones de trabajo se conviertan en un elemento de constante cambio y ello ha contribuido a aumentar la ansiedad y el miedo en los trabajadores y en los que buscan empleo.

5. Creo que el contrato en prácticas es una buena herramienta, siempre que se le aporte y se transmita un compromiso de contratación y de paso a plantilla. Yo pondría el plazo máximo de 6 meses (actualmente es de 2 años) y en las mismas condiciones que los demás trabajadores de plantilla. El problema de estos contratos, tanto en prácticas como de formación, es el uso a veces fraudulento que hacen algunas empresas.

6. El problema que se nos presenta es que la mayoría proviene del sector de la construcción, con una baja cualificación para otros puestos de trabajo. La opción que veo más rápida y factible sería derivar a este colectivo y darle prioridad en el sector servicios, y por supuesto, proporcionarle formación e información para todos los posibles puestos que pudieran desarrollar según su formación, edad, etc; sería darle una atención e información personalizada.

7. Siempre es bueno reducir la temporalidad. Aporta al trabajador confianza y, por tanto, aumento en la productividad en su puesto de trabajo. Esa confianza también se traslada al que busca empleo. La dualidad es parte del problema, no creo que sea el problema principal. La temporalidad hace que tengamos poco tiempo para especializarnos, lo que en definitiva hace que se precarice el empleo.

8. Pienso que el contrato único no es la panacea, no creo que pueda englobar a todos los sectores, es imposible. Lo que sí es de locos son las 33 modalidades de contratos vigentes, esto provoca una maraña legislativa que llevamos tiempo denunciando. Me imagino que la solución pasa por reducir los tipos de contratos y amarrarlos bien en cuanto a las condiciones. Darle la misma fuerza al empleador y al empleado.

Principales hitos normativos del segundo trimestre de 2013

Mercedes Morera Villar

Las principales normas legales aprobadas en este segundo trimestre de 2013 versan especialmente sobre la vivienda y renovación urbana –ya sea en cuanto al fomento del alquiler, la protección de los deudores hipotecarios o el impulso a la rehabilitación–, el aumento de determinados tipos impositivos, la protección de inversores y clientes de entidades financieras e instituciones de inversión colectiva, así como el fomento de la transparencia en estos ámbitos, y el fomento del cumplimiento de las deudas contraídas por las Administraciones Públicas con sus distintos proveedores.

1. Real Decreto 233/2013, de 5 de abril, por el que se regula el Plan Estatal de fomento del alquiler de vivienda, la rehabilitación edificatoria, la regeneración y renovación urbanas 2013-2016–Boletín Oficial del Estado (B.O.E.) de 10 de abril de 2013–.

El referido Plan, que contempla una vigencia de 4 años, tiene como objetivos prioritarios adecuar el sistema de alquiler de viviendas a la actual situación socio-económica, contribuir a la rehabilitación del sector inmobiliario y mejorar la eficiencia energética de las edificaciones. En atención a los mismos se establecen 8 programas de actuación con sus consiguientes ayudas, a gestionar por las Comunidades Autónomas, si bien en se prioriza la cofinanciación del Gobierno Central y la participación de colectivos privados:

- Programa de subsidiación de préstamos conveniados, por el que se mantienen este tipo de ayudas ya consagradas en Planes anteriores.
- Programa de ayuda al alquiler de vivienda a los sectores más necesitados. De este programa destacan tres novedades: el hecho de que el cómputo de la renta no tendrá en cuenta al individuo en sí sino a la unidad de convivencia (se establecen distintos límites en función del número de miembros y edades de dicha unidad); la limitación de la cuantía de los alquileres financiados (iguales o inferiores a 600 euros); y la financiación en proporción al alquiler a abonar

(hasta el 40% de la renta anual del alquiler de la vivienda habitual y permanente, con un límite máximo de 2.400 euros anuales por vivienda).

- Programa de fomento del parque público de vivienda en alquiler. Se pretende con ello crear un parque público de vivienda protegida para alquiler sobre suelos o edificios de titularidad pública. Se trata de viviendas con una superficie útil no superior a los 90 m², que gozan de precios alquileres limitados, y que se dividen en dos categorías:
 - o Viviendas de alquiler en rotación, dirigidas a unidades de convivencia cuya renta total no supere 1,2 veces el Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples (IPREM).
 - o Viviendas de alquiler protegido, destinadas a unidades de convivencia con una renta total comprendida entre 1,2 y 3 veces el IPREM.

Para el fomento de este tipo de viviendas y la participación del sector privado en este programa se contemplan subvenciones a los promotores de las mismas mediante ayudas directas.

- Programa de fomento de la rehabilitación edificatoria de edificios residenciales colectivos construidos antes de 1981, así como, con determinados requisitos, de edificios destinados exclusivamente al alquiler y de aquellos que revistan graves daños estructurales o de otro tipo. Todo ello mediante el otorgamiento de las correspondientes subvenciones, sujetas a la realización de los trabajos y a los límites cuantitativos que la propia norma detalla.
- Programa de fomento de la regeneración y renovación urbanas, encaminado a la mejora de los tejidos residenciales y la recuperación del funcionamiento de los conjuntos históricos, centros urbanos, barrios degradados y núcleos rurales.

- Programa de apoyo a la implantación del informe de evaluación de las edificaciones que detalle las condiciones de accesibilidad, eficiencia energética y estado de conservación de las mismas. Además de los límites económicos de las ayudas se establece que para ser beneficiario de las mismas este informe deberá haber sido solicitado antes de que finalice el año 2016.
- Programa para el fomento de ciudades sostenibles y competitivas.
- Programa de apoyo a la implantación y gestión del Plan.

Entrada en vigor: 11 de abril de 2013.

2. Real Decreto 256/2013, de 12 de abril, por el que se incorporan a la normativa de las entidades de crédito los criterios de la Autoridad Bancaria Europea de 22 de noviembre de 2012, sobre la evaluación de la adecuación de los miembros del órgano de administración y los titulares de funciones clave –B.O.E. de 13 de abril de 2013–.

Esta norma supone la homogeneización de la normativa española con las últimas reformas operadas en el ámbito europeo al respecto. En este sentido, el texto trata tres áreas fundamentales relacionadas con los miembros del órgano de administración y titulares de funciones clave en las entidades de crédito:

- Será el Banco de España el encargado de evaluar la concurrencia del requisito de honorabilidad comercial, para lo cual se servirá de toda la información disponible, incluyendo:
 - o La trayectoria profesional y personal del evaluado.
 - o La condena por la comisión de delitos o faltas y la sanción por la comisión de infracciones administrativas, todo ello modulado según distintos criterios tales como la firmeza o no de la resolución, la posible existencia de dolo, el tiempo transcurrido desde la comisión del hecho, etc.
- El requisito de experiencia no sólo se referirá a la trayectoria profesional sino que tendrá en cuenta la formación de carácter teórico del evaluado, que deberá ser adecuada en relación a las funciones a

desarrollar, y en especial, estar relacionada con las áreas de banca y servicios financieros.

- Se introduce un nuevo requisito para estos sujetos, la «disposición de ejercer un buen gobierno de la entidad». A los efectos de determinar la existencia o no de esta cualidad se tendrán en cuenta hechos como la no existencia de potenciales conflictos de interés o la capacidad para dedicar el tiempo suficiente a las tareas a desempeñar.

En cuanto al Consejo de Administración en su conjunto, y como novedad, se incorpora la evaluación de su idoneidad mediante el análisis de los distintos perfiles de los miembros que lo componen.

Finalmente, para el correcto seguimiento del cumplimiento de estos requisitos, se encomiendan funciones de supervisión al Banco de España y se consigna la necesaria creación de unidades y procedimientos ad hoc en las propias entidades de crédito.

Entrada en vigor: 14 de abril del 2013.

3. Ley 1/2013, de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social –B.O.E. de 15 de mayo de 2013–. Corrección de errores publicada en el B.O.E. de 23 de mayo de los corrientes.

La citada Ley deriva del Real Decreto-Ley 27/2012, de 15 de noviembre, de medidas urgentes para reforzar la protección de los deudores hipotecarios, al que se hizo referencia en el número 9 de esta revista digital. En concreto, varios son los puntos principales a destacar de esta norma:

- Por lo que respecta a los créditos o préstamos hipotecarios sobre vivienda habitual, se limitan: los intereses de demora a 3 veces el interés legal del dinero, sólo pudiendo devengarse sobre el principal pendiente de pago; el plazo de amortización, que no podrá ser superior a 30 años. Igualmente, se prohíbe la capitalización de dichos intereses de demora. De otro lado, se faculta al notario para advertir, en el momento de otorgamiento de la correspondiente escritura, de la posible existencia de cláusulas abusivas.
- En cuanto a los procedimientos judiciales de ejecución hipotecaria:

- Posibilidad de suspender de forma inmediata, y por un plazo de dos años, los lanzamientos (el desalojo efectivo del deudor y su familia de la vivienda ejecutada) acordados en sede judicial o extrajudicial que afecten a personas en situación de especial riesgo de exclusión social, que cumplan determinados requisitos. Los requisitos, términos y condiciones de esta suspensión son, en su generalidad, los mencionados en el referido número 9 de esta revista eXtoikos y que no se reproducen para evitar reiteraciones innecesarias.
- Los tribunales serán competentes para apreciar de oficio la existencia de cláusulas abusivas en el título ejecutivo y, por ende, la improcedencia de la ejecución o, en su caso, su continuidad sin la aplicación de las referidas cláusulas.
- Las costas judiciales en caso de ejecución sobre vivienda habitual no podrán superar el 5% de la cantidad reclamada.
- Se establece la posibilidad de condonar parte del pago de la deuda en caso de que se haya procedido a la ejecución hipotecaria de una vivienda habitual sin que ésta haya sido suficiente para cubrir la deuda pendiente, y posteriormente se inicie una ejecución dineraria por el importe pendiente, todo ello bajo ciertos requisitos. Además, dicho deudor podrá participar en la eventual revalorización futura de la vivienda ejecutada.
- Se facilita la participación en las ejecuciones de viviendas hipotecadas, entre otros modos, ampliando el tiempo para que el rematante consigne el precio de la adjudicación así como reduciendo el aval para la puja, que pasa del 20% del valor de tasación al 5%.
- En las subastas, se introduce por primera vez un límite al valor mínimo de tasación, que no podrá ser inferior al 75% del valor de tasación que sirvió a la entidad de crédito para conceder el préstamo. Igualmente, se incrementan los porcentajes para adjudicarse el bien en caso de viviendas habituales (del 60% hasta un máximo del 70%).

- En relación a los procedimientos de ejecución extrajudiciales, se dota al notario de competencia para suspender dicho procedimiento en caso de que las partes acrediten haber solicitado al órgano judicial competente la improcedencia de la ejecución por existir cláusulas abusivas o la continuidad de la misma sin la existencia de dichas cláusulas.
- En referencia a las sociedades tasadoras ligadas a entidades de crédito, se refuerza su independencia mediante el establecimiento de nuevos requisitos como, por ejemplo, la existencia de un reglamento interno de conducta en cuanto a ciertas incompatibilidades o de una comisión técnica encargada de verificar que se cumplen los requisitos de independencia de estas entidades.

En otro orden de cosas, se dispone expresamente que las entidades de crédito estarán obligadas a aceptar el informe de tasación que les presente su cliente siempre y cuando éste haya sido emitido por un tasador homologado y no esté caducado. No obstante, la entidad financiera podrá realizar las comprobaciones en torno al valor dado que estime pertinentes, pero sin poder cargar ningún coste adicional al cliente.

Entrada en vigor: 15 de mayo de 2013.



4. Circular 2/2013, de 9 de mayo, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, sobre el documento con los datos fundamentales para el inversor y el folleto de las Instituciones de Inversión Colectiva –B.O.E. de 24 de mayo de 2013– . Corrección de errores publicada en el B.O.E. de 4 de junio de los corrientes.

Esta Circular trae causa de la Directiva 2009/65/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de julio de 2009, por la que se coordinan las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas sobre determinados organismos de inversión colectiva en valores mobiliarios, así como del Reglamento (UE) número 583/2010 de la Comisión, de 10 de julio de 2010.

El objetivo de la misma es establecer el contenido del nuevo documento con los datos fundamentales para el inversor, que viene a sustituir al anterior folleto simplificado que debían emitir y entregar a los inversores las instituciones de inversión colectiva (IIC). El referido documento, para cuya redacción se crean distintos modelos en función de las diferentes variantes y especificidades de las IIC, pretende lograr una homogeneización que facilite la comparativa por los inversores, reforzando la simplicidad y claridad del lenguaje empleado así como obligando a las necesarias actualizaciones en caso de resultar relevantes.

Entrada en vigor: 25 de mayo de 2013.

5. Circular 1/2013, de 24 de mayo, del Banco de España, por la que se modifica la Circular 4/2004, de 22 de diciembre, a las entidades de crédito, sobre normas de información financiera pública y reservada, y modelos de estados financieros–B.O.E. de 31 de mayo de 2013–. Corrección de errores publicada en el B.O.E. de 7 de junio de los corrientes.

La referida Circular es consecuencia de uno de los compromisos suscritos por el Gobierno Español en el marco europeo del Memorando de Entendimiento sobre Condiciones de Política Sectorial Financiera, de 23 de mayo de 2012, que posibilitó la solicitud de asistencia financiera por nuestro país.

En concreto, el compromiso aludido es el de reforzar y mejorar la calidad y cantidad de los datos que declaran por las entidades de crédito a la Central de Información de Riesgos (CIR). Entre las distintas medidas contenidas en la norma, y como la propia Exposición de Motivos señala, cabe reseñar las siguientes novedades en cuanto a las obligaciones de información de las entidades de crédito:

- Los riesgos, operación por operación, deberán expresarse en euros, sin la existencia, por regla general, de umbrales mínimos de declaración. Además, se identificará para cada operación a todos los sujetos intervinientes, detallando el tipo de participación y riesgo.

- Mayor desglose de los grandes tipos de productos a declarar así como de los datos solicitados, en especial en referencia a los tipos de interés, fechas de formalización, vencimiento, incumplimiento y liquidación de principal de intereses. Igualmente, se exige un nivel más alto de desglose en cuanto a las garantías.
- Mensualmente las entidades de crédito deberán declarar, junto con el riesgo de las operaciones existentes al final de cada mes, el motivo por el que, en su caso, se ha reducido el riesgo en los préstamos y el importe de dicha reducción.
- Obligación de identificar (y vincular con las operaciones anteriormente declaradas) las operaciones de reestructuración, refinanciación, renegociación, subrogación o segregación de deudas.
- En las cesiones de préstamos a terceros en los que se conserve su gestión, las entidades de crédito deberán no sólo identificar los riesgos cedidos sino también quién es el cesionario, el riesgo que éste asume y, en su caso, el riesgo que la entidad financiera mantiene.
- Para cada operación en la que se continúe asumiendo riesgos por parte de la entidad financiera, se especificará determinada información contable y de recursos propios tal como la exposición ponderada por riesgo o la calificación crediticia, entre otros.

Entrada en vigor: 25 de mayo de 2013.

6. Ley 3/2013, de 4 de junio, de creación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia –B.O.E. de 5 de junio de 2013–.

El objetivo de esta norma, como su propio título indica, es la creación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), nuevo órgano regulador en el que se integrarán todas las funciones relativas al correcto funcionamiento de los mercados y sectores supervisados. De esta forma, quedarán fusionados e integrados en este nuevo órgano supervisor único los actuales organismos supervisores tales como la Comisión Nacional de Energía, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, la Comisión Nacional de la Competencia, el Comité para la Regulación Ferroviaria, la Comisión Nacional del Sector Postal, la Comisión de Regulación Económica Aeroportuaria y el Consejo de los Medios Audiovisuales. Todo ellos con el fin de lograr una

serie de principios como la austeridad, uso de las economías de escala, homogeneidad, eficiencia, seguridad jurídica o confianza institucional.

La CNMC se configura como un organismo público dotado de plena capacidad pública y privada cuyo objetivo es garantizar, preservar y promover el correcto funcionamiento del mercado, así como la transparencia y la existencia de una competencia efectiva en todos los mercados y sectores productivos en beneficio de consumidores y usuarios. A tal efecto, a la CNMC se le atribuyen dos bloques de funciones:

- Funciones generales de defensa y promoción de la competencia en los distintos mercados, con labores tanto supervisoras como de arbitraje y consultivas.
- Funciones singulares en ciertos sectores que, por su especial complejidad, requieren de una distinta supervisión para asegurar la existencia de una competencia efectiva (comunicaciones electrónicas y audiovisuales, mercado de la electricidad y del gas natural, sector postal, tarifas aeroportuarias o determinados aspectos del sector ferroviario).

En cuanto a la estructura de la CNMC, destacan sus órganos rectores: El Consejo y su Presidente. Este primer órgano estará compuesto por 10 miembros nombrados por el Gobierno mediante Real Decreto (sin perjuicio de que el Congreso tendrá potestad para vetar a los candidatos nombrados) por un plazo de 6 años, sin posibilidad de reelección.

Finalmente, en aras a garantizar el principio de transparencia en las actuaciones de esta nueva Comisión, se establece la obligatoria publicidad de todos los informes que elabore, así como planes anuales o plurianuales, memoria anual de actividades económicas, acuerdos o resoluciones adoptadas. Igualmente, se refuerza el control por el Congreso y el Senado, imponiéndose, entre otras obligaciones, la de que el Presidente de la Comisión comparezca, al menos con carácter anual, en el Congreso de los Diputados para rendir cuentas.

Entrada en vigor: 6 de junio de 2013.

7. Ley 4/2013, de 4 de junio, de medidas de flexibilización y fomento del mercado de alquiler de viviendas –B.O.E. de 5 de junio de 2013–.

Distintas son las medidas introducidas por esta Ley para flexibilizar y relanzar el mercado de alquiler de

viviendas en España. Entre ellas podemos señalar las siguientes:

- Mayor prioridad a la voluntad de las partes. Por ejemplo, se permite, a partir del tercer año de vigencia del contrato, que la variación de las rentas no se vincule al Índice de Precios al Consumo, o que inquilino y arrendado puedan acordar determinadas reformas cuyo importe se descuenta del precio de la renta.
- Reducción de 5 a 3 años de la prórroga obligatoria de los contratos de alquiler para uso de vivienda, y de 1 a 3 años la prórroga tácita.
- El arrendador podrá recuperar la vivienda arrendada para su uso como vivienda permanente en determinados supuestos (básicamente divorcios o nulidades matrimoniales), sin necesidad de previsión expresa en el contrato de alquiler, siempre y cuando hubiera transcurrido al menos 1 año de duración del contrato y que lo comunique con una antelación mínima de dos meses.
- Posibilidad de que el arrendatario pueda desistir del contrato en cualquier momento, siempre que hayan transcurrido 6 meses desde la celebración del mismo, y de la oportuna comunicación al arrendador con un mes de antelación. No obstante, el contrato podrá prever una penalización en estos supuestos que no podrá ser superior al importe de una anualidad (o la cantidad proporcional en caso de plazos inferiores al año).
- La inscripción del contrato de alquiler en el Registro de la Propiedad será requisito necesario para que se respete el mismo en caso de venta del inmueble alquilado.
- Creación de un Registro de Sentencias Firmes de Impagos de Rentas por Alquiler, al cual podrán acceder los arrendadores que quieran consultar si su previsible arrendatario ha resultado condenado por este concepto con anterioridad, con los requisitos formales que el propio texto de la norma establece.
- Agilización del conocido como «desahucio exprés». En caso de falta de pago de las rentas, incluso por un solo mes, podrá iniciarse el proceso de desahucio, reduciéndose los plazos para el desalojo, salvo que el inquilino reactive el contrato pagando las rentas atrasadas.

Entrada en vigor: 6 de junio de 2013.

8. Circular 3/2013, de 12 de junio, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, sobre el desarrollo de determinadas obligaciones de información a los clientes a los que se les prestan servicios de inversión, en relación con la evaluación de la conveniencia e idoneidad de los instrumentos financieros –B.O.E. de 19 de junio de 2013–.

La referida Circular tiene por objetivo desarrollar, dotando de carácter imperativo, determinadas obligaciones de información en relación a la determinación, forma de acreditación y demás requisitos formales de la evaluación de la conveniencia e idoneidad por parte de las entidades que prestan servicios de inversión. Las principales novedades contenidas en la misma pueden resumirse de la siguiente forma:

- Obligaciones de información en el proceso de evaluación de la idoneidad. Las entidades deberán proporcionar a sus inversores, por escrito o mediante otro soporte duradero, una descripción individualizada de cómo se ajustan las recomendaciones que realicen a las características y objetivos de dicho inversor (adecuación del producto a los conocimientos y experiencia del cliente, a su situación financiera y objetivos de inversión así como los principales riesgos en los que puede incurrir el inversor).
- Obligaciones de información en el proceso de evaluación de la conveniencia. Las entidades deberán de entregar al cliente una copia del documento donde conste la evaluación realizada. Se establecen expresamente los términos que la misma debe establecer en los distintos supuestos que pueden darse: inversor que pese a haber sido advertido de la conveniencia de un producto desea contratarlo, inversor que no ha podido valorar la conveniencia, contratación de productos completos, etc.
- Las entidades de inversión deberán mantener un registro actualizado de los clientes evaluados y los productos que, tras la correspondiente evaluación, han resultado no calificados como no adecuados para el inversor. Y ello en aras a evitar futuros ofrecimientos de productos similares al mismo cliente.

Entrada en vigor: 19 de agosto de 2013.

9. Ley 8/2013, de 26 de junio, de rehabilitación, regeneración y renovación urbanas–B.O.E. de 27 de junio de 2013–.

El objetivo fundamental de esta norma es, tal y como reseña su articulado, establecer un marco regulador básico para el desarrollo sostenible, competitivo y eficiente del medio urbano, fomentando e impulsando para ello las labores de rehabilitación, regeneración y renovación de los tejidos urbanos existentes. A tales efectos se contemplan distintas medidas que, grosso modo, pueden resumirse como sigue:

- Informe de Evaluación de los Edificios. Se autoriza a las Administraciones Públicas a solicitar, a los propietarios de viviendas residenciales, que acrediten la situación en la que éstas se encuentran en relación a su conservación, accesibilidad universal y eficiencia energética.
- Fomento de las actuaciones de rehabilitación edificatoria, regeneración y renovación del suelo urbano, estableciendo los correspondientes procedimientos para la mejora de situaciones de insuficiencia o degradación, especialmente en cuanto a los requisitos de funcionalidad o seguridad.

Entrada en vigor: 28 de junio de 2013.

10. Real Decreto-Ley 7/2013, de 28 de junio, de medidas urgentes de naturaleza tributaria, presupuestaria y de fomento de la investigación, el desarrollo y la innovación–B.O.E. de 29 de junio de 2013–. Pendiente de convalidación por el Congreso de los Diputados.

Tres son las medidas principales contenidas en este Real Decreto-Ley:

- Aumento de los tipos impositivos en determinados Impuestos Especiales, tales como los que afectan a ciertas bebidas alcohólicas como los relativos a los cigarrillos y resto de labores del tabaco.
- Regulación de los fines de interés general a los que irá destinado el porcentaje del rendimiento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y del régimen de las Entidades del Tercer Sector colaboradoras con las Administraciones Públicas. En cuanto a los fines de interés general, se pasa de un sistema de actuaciones en función

de colectivos protegidos a otro en el que se articulan unos ejes de actuación prioritarios: atención a las personas con necesidades educativas o de inserción laboral, fomento de la seguridad ciudadana y prevención de la delincuencia, protección del medio ambiente y cooperación al desarrollo. De otro lado, se califican como Entidades del Tercer Sector colaboradoras a aquellas organizaciones o entidades que desarrollen actividades de interés general.

- Mantenimiento del aumento del tipo impositivo del Impuesto sobre Bienes Inmuebles que se introdujo a partir del 1 de enero de 2012.

Entrada en vigor: 30 de junio de 2013.

11. Real Decreto-Ley 8/2013, de 28 de junio, de medidas urgentes contra la morosidad de las Administraciones Públicas y de apoyo a entidades locales con problemas financieros–B.O.E. de 29 de junio de 2013–. Pendiente de convalidación por el Congreso de los Diputados.

Esta norma contiene las siguientes principales novedades:

- Establecimiento de una última y tercera fase del mecanismo extraordinario de financiación para el pago y cancelación de las deudas contraídas con proveedores de las Entidades Locales y Comunidades Autónomas. En éste se amplía tanto el ámbito subjetivo como objetivo de aplicación del mismo, regulándose algunas especificidades procedimentales.
- Introducción de medidas extraordinarias y urgentes, de carácter temporal y voluntario, para dotar de liquidez a aquellos municipios que se encuentren en situaciones de especial dificultad.
- Impulso al sistema de contratación centralizada para el aprovisionamiento del sector público.

Entrada en vigor: 30 de junio de 2013.

Por lo que concierne a la Comunidad Autónoma de Andalucía:

11. Decreto-Ley 6/2013, de 9 de abril, de medidas para asegurar el cumplimiento de la función social de la vivienda –Boletín Oficial de la Junta de Andalucía (B.O.J.A.) de 11 de abril de 2013–. Convalidado por el Parlamento Andaluz mediante

resolución de fecha 8 de mayo de 2013, publicada en el B.O.J.A. el 20 de mayo del año en curso.



De esta norma cabe resaltar la declaración de interés social de la cobertura de necesidad de vivienda de las personas en especiales circunstancias de emergencia social incursas en procedimientos de desahucio por ejecución hipotecaria. Este procedimiento implica que en determinados supuestos la Administración Andaluza estará facultada para expropiar temporalmente (por un plazo máximo de 3 años a contar desde la fecha del lanzamiento acordado por el órgano jurisdiccional competente) el uso de viviendas que hayan sido adjudicadas en subasta a entidades financieras o filiales inmobiliarias o entidades tenedoras de activos de éstas. Los requisitos que ese exigen para poder ser beneficiario de esta expropiación temporal del uso son básicamente los siguientes:

- Que tenga su residencia habitual y permanente en la vivienda objeto de ejecución hipotecaria, la cual deberá ser la única vivienda de su propiedad, no disponiendo tampoco de otra ningún miembro de la unidad familiar que conviva en la vivienda subastada.
- Que ostente la condición inicial de propietario y deudor hipotecario.
- Que el lanzamiento sea susceptible de generar una situación de emergencia o exclusión social.
- Que las condiciones económicas del beneficiario hayan sufrido un importante menoscabo, provocando una situación de endeudamiento sobrevenido respecto a las condiciones y circunstancias existentes en el momento de la concesión del préstamo hipotecario (ello se dará, como detalla la propia norma, cuando el esfuerzo que represente la carga hipotecaria sobre la renta familiar se haya multiplicado por, al menos, 1,5, y

ello suponga más de un tercio de los ingresos familiares.

- Que el conjunto de ingresos de la unidad familiar no supere el 3 del Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples.

En cuanto a las rentas a abonar por el beneficiario, éste deberá entregar a la Administración expropiante una cantidad en concepto de contribución al pago del justiprecio, por importe no superior ni al 25% de los ingresos de los miembros de la unidad familiar que convivan en la vivienda ni a la cuantía del justiprecio.

Entrada en vigor: 12 de abril de 2013.

12. Decreto-Ley 8/2013, de 28 de mayo, de Medidas de Creación de Empleo y Fomento del Emprendimiento –B.O.J.A. de 31 de mayo de 2013–. Pendiente de convalidación por el Parlamento Andaluz. Esta norma contiene distintas medidas encaminadas a cumplir con los objetivos que su propia denominación enumera, las cuales pueden clasificarse en tres bloques:

- Medidas destinadas a contribuir al empleo desde la Junta de Andalucía, a través de programas especiales, colectivos y territoriales, que permitan modificar los criterios de selección de personas del Plan de Choque actualmente en ejecución, facilitar el acceso de parados agrarios y diseñar un nuevo Plan de Choque contra el paro.

- Medidas que favorezcan la inversión productiva generadora de empleo, con fines específicos como eliminar obstáculos administrativos que dificulten la creación de empleo o potenciar la estructura productiva industrial, entre otras.

- Medidas para reforzar las políticas activas de empleo, dotando de mayores recursos a las oficinas del Servicio Andaluz de Empleo.

Entre los programas contenidos en este Real Decreto destacan: el Programa Bono de Empleo Jove, el Programa de Apoyo y Fomento del Trabajador Autónomo, el Programa de Apoyo a la Economía Social y el Programa de Becas a la Internacionalización para titulados superiores de formación profesional. Igualmente reseñables son otras iniciativas para la creación de empleo como la iniciativa estratégica a favor de los territorios especialmente afectados por el desempleo, la Acción de Fomento de las Personas Emprendedoras o la Línea de Atención Preferente a personas desempleadas mayores de 45 años procedentes de expedientes extintivos de empleo del sector industrial. Entrada en vigor: 1 de junio de 2013.

Robert Skidelsky y Edward Skidelsky: «¿Cuánto es suficiente? Qué se necesita para una “buena vida”»

Crítica, Barcelona, 2012, 272 páginas

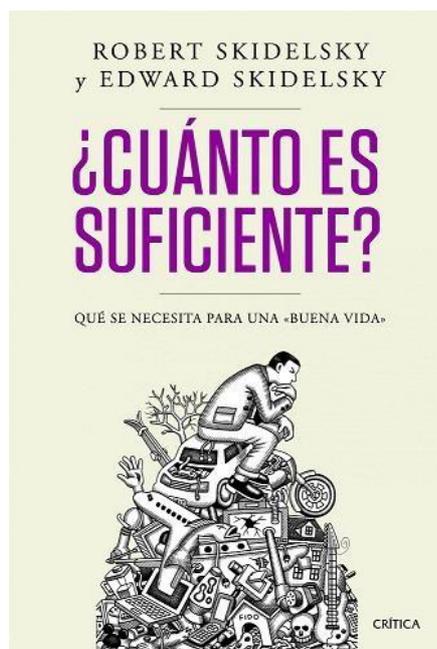
José M. Domínguez Martínez

«¿Cuánto es suficiente?». Es la pregunta que da título a un reciente libro de Robert y Edward Skidelsky, centrado en el estudio de la pasión por el dinero y los cánones de la «buena vida». No es de extrañar que una obra escrita, junto con su hijo, por el autor de la quizás más reconocida biografía de Keynes tomara como referencia, para tales menesteres, las profecías económicas del gran economista británico. La veneración profesada a John Maynard Keynes queda plenamente justificada por la altura de su pensamiento económico. Ante una crisis económica de una envergadura como la que estamos sufriendo su figura se engrandece, sin que sea infrecuente que en numerosas ocasiones sea invocado, más que como un economista, como un auténtico icono religioso.

En 1928, Keynes dictó en Cambridge su célebre conferencia sobre «Las posibilidades económicas de nuestros nietos», repetida en su visita a la Residencia de Estudiantes de Madrid en el año 1930. Entonces vaticinó que, antes de cumplirse 100 años (ya estamos cerca del término de ese plazo), bajo una serie de hipótesis cruciales, las sociedades de los países avanzados estarían en condiciones de satisfacer todas sus necesidades materiales, con un esfuerzo laboral máximo de tres horas al día. De una manera bastante fortuita (desgraciadamente, no se ha cumplido su supuesto de ausencia de grandes conflictos bélicos, cuyos efectos se han visto contrarrestados por otros, como un mayor incremento de la producción), el aumento de los ingresos reales por habitante ha sido similar al pronosticado, pero no puede decirse lo mismo de la duración de la jornada laboral.

Los autores ponen así de relieve lo que consideran un enigma fundamental en el mundo rico: en promedio, estamos 4 o 5 veces mejor que en 1930, pero la jornada de trabajo media sólo se ha reducido una quinta parte desde entonces. Atribuyen el error de Keynes a que no se ha cumplido su creencia de que las personas tenemos un sentido de saciabilidad. Las necesidades pueden ser finitas, pero no los deseos, con lo cual el crecimiento económico no tiene una tendencia natural a detenerse, ni la economía a alcanzar el estado estacionario del que hablaban los economistas clásicos.

Para tratar de explicar por qué no se trabaja menos en las sociedades actuales, los Skidelsky despliegan un amplio arsenal de conocimientos que se adentran en los campos de la filosofía, la religión, la sociología y la psicología. Las incursiones son de gran interés, aunque tal vez hubiese merecido dedicar algún tiempo a las cuestiones metodológicas. De entrada, para esclarecer el enorme contraste entre quienes trabajan muchas menos horas de las que desearían (parados involuntarios) y quienes dedican a su actividad laboral (con un mayor o menor grado de voluntariedad) mucho más tiempo del normal. ¿Qué factores explican esta tremenda divergencia? ¿Cómo puede corregirse? Por otro lado, es cierto que la jornada laboral estándar muestra resistencia a la baja, pero puede ser instructivo cuantificar cómo ha evolucionado el número total de horas que una persona trabaja a lo largo de toda su vida: hoy día, afortunadamente, es más prolongada la etapa educativa, se trabajan menos días a la semana y menos horas al día que en 1930, son más prolongadas las vacaciones, y es mucho más amplio el período de jubilación gracias al aumento de la longevidad.



Los autores consideran que la insaciabilidad es una tendencia arraigada en la naturaleza humana y en nuestro carácter social, no en la dinámica de un sistema económico determinado, como sostienen los marxistas, pero suscriben el planteamiento de éstos cuando señalan que el capitalismo ha exacerbado nuestra tendencia innata a la insaciabilidad al liberarla de los límites de la costumbre y la religión. La coincidencia con los planteamientos marxistas es efímera en el caso de Robert y Edward Skidelsky, que lanzan una crítica desafortunada de Marx, de quien llegan a afirmar que «después del Manifiesto Comunista pasó veinte años en el Museo Británico intentando demostrar que tenía razón, y no lo logró». En sus predicciones acerca del derrumbe del capitalismo, el filósofo germano no tuvo en cuenta el papel de la productividad. La teoría del imperialismo sería inventada posteriormente -sostienen los autores- para explicar el inesperado poder de supervivencia del capitalismo.

En su opinión, el capitalismo ha logrado un avance incomparable en la creación de riqueza, pero nos ha incapacitado para hacer un uso civilizado de ella. La configuración de la economía como una ciencia independiente y desprovista del componente de la moral tiene gran parte de culpa en el proceso que se ha generado. Frente a la moral tradicional, que concebía la sociedad como una instancia cuyo objetivo era el «bien común» (que, dicho sea de paso, no puede decirse que fuese muy común, sino bastante selectivo, antes del nacimiento de la economía), la doctrina de Adam Smith ve el interés general como una consecuencia de la actuación autónoma de los individuos movidos por sus respectivos intereses particulares en los distintos mercados. Si a esto se une la conversión del dinero en un fin en sí mismo, desplazando incluso su papel como medio de intercambio, la noción de buena vida de los filósofos clásicos, entendida como vida de ocio, va perdiendo peso, indefectiblemente, dentro de los valores y esquemas sociales. La crítica de Robert y Edward Skidelsky no se limita a la economía convencional, sino que se extiende también al ecologismo, al que atribuyen un carácter ligado a la fe y no a la ciencia, y del que cuestionan que no aplique ningún descuento temporal en la consideración de las consecuencias de las acciones humanas.

Dentro de este panorama, apenas resulta sorprendente la constatación de la paradoja de Easterlin: el PIB per cápita ha aumentado a lo largo de las últimas décadas, pero la felicidad declarada por los ciudadanos apenas ha variado. Si medir el PIB adecuadamente es una tarea bastante compleja, no digamos cómo puede ser la de intentar cuantificar la felicidad. Lo que sí parece un

hecho probado es que la felicidad se ve afectada no tanto por su nivel absoluto sino por el que se tiene en comparación con el de otras personas. Un aumento de los valores del PIB acompañado por un incremento de la desigualdad no ayuda a que haya una mayor felicidad. Por otra parte, casi todos tenemos una gran capacidad para asumir e internalizar las mejoras que podamos encontrar en nuestro entorno y para olvidar las condiciones de vida de años pasados. Personalmente, si se puede hacer abstracción de las dramáticas situaciones desencadenadas por la actual crisis, tengo dudas de que la representación de la evolución de la satisfacción a lo largo de los últimos 50 años sea completamente homogénea en el sentido de que respondan a un mismo origen de coordenadas, que ha podido desplazarse gracias a muchos avances sociales anteriormente impensables. A este respecto, la reflexión recogida dentro del argumentario esgrimido por los autores de la obra comentada no tiene desperdicio: «puede resultar doloroso abandonar los lujos adquiridos desde 1974, por mucho que no hayan contribuido a nuestro bienestar social».

Para Skidelsky padre e hijo, son siete los elementos de la buena vida: salud, seguridad, respeto, personalidad, armonía con la naturaleza, amistad y ocio. El deber esencial del Estado es la creación de las condiciones materiales para que todos puedan gozar de una buena vida. Consideran que ninguna política sensata ha de tener como objetivo final el crecimiento económico en sí mismo, aunque éste puede ser deseable por otras razones coyunturales. Ante un sector público que estiman ha abandonado toda intención de guiar las fuerzas del mercado hacia resultados sociales deseables, apelan como salida a la aplicación de las enseñanzas sociales católicas, que propiciaron el concepto de economía social de mercado.

Su propuesta de organización económica orientada a hacer realidad los bienes básicos se sustenta en las siguientes líneas: suficiencia de los bienes y servicios, disminución del tiempo de trabajo, reducción de las desigualdades de renta y riqueza, mayor énfasis en el localismo frente a la centralización y la globalización, renta básica universal, educación orientada a una vida plena, y retroceso del consumo y del libre comercio. La crítica omnipresente a la economía encuentra aquí un contrapunto bastante coherente, en la medida en que el análisis económico brilla por su ausencia en el análisis del paquete de medidas, algunas de las cuales se justifican sólo en términos de fe religiosa. La realidad pone de manifiesto que para resolver los problemas económicos de cualquier época, en la práctica, suele hacer falta algo más. Las reflexiones contenidas en la obra de Robert y Edward Skidelsky son sumamente

interesantes, aunque no deje de ser una herejía cuestionar el crecimiento económico justo en estos momentos en un país como España. El crecimiento no debe ser la meta, pero sabemos lo que ocurre cuando no aparece y, aún mucho peor, cuando se sufre el decrecimiento.

Los autores explicitan que la finalidad del libro aquí reseñado es persuadir al lector de que existe la «buena vida», que podemos conocerla y debemos aspirar a vivirla. Se trata de un alegato contra la insaciabilidad económica, contra el deseo de acumular más y más dinero. El capitalismo se presenta como un arma de doble filo: por un lado, ha permitido mejoras extraordinarias en las condiciones de vida materiales de los ciudadanos; por otro, ha exaltado algunas de las características humanas más perversas, como la codicia y la envidia. Ahora que por fin se ha alcanzado la abundancia (sólo en una parte del planeta y no uniformemente, habría que añadir), los hábitos inculcados por el capitalismo nos han hecho incapaces de disfrutarla como es debido. Aun admitiendo todo lo anterior, no habría que perder de vista que otros sistemas económicos reales, a pesar de su intención de crear el modelo de un(a) hombre(mujer) nuevo(a), se han mostrado como escuelas más que eficaces para generar especímenes dotados de la mayor voracidad para la acumulación de riqueza y poder.

Según los autores, el crecimiento económico debería adoptarse como algo residual, no como un objetivo. La invitación a hacer un alto en el camino y a reflexionar es altamente deseable y la argumentación, bastante persuasiva, aunque en algunos casos se antoje un tanto apriorística. Hay un sistema concreto que ha generado unos resultados económicos. De la argumentación de los Skidelsky parece desprenderse que tales resultados están garantizados de cualquier manera. Sin embargo, la historia revela que no todos los sistemas han llevado a los mismos resultados en términos de prosperidad económica agregada. La experiencia invita, pues, a ser bastante cautos respecto a las recetas a aplicar: se hace preciso buscar un equilibrio para corregir los defectos de un sistema eficaz en la vertiente productiva sin socavar los cimientos de las relaciones económicas. No es admisible la coexistencia de la opulencia con una acusada desigualdad, pero tampoco queda muy bien posicionada la fórmula de la igualdad en la miseria.

Paul Krugman: «¡Acabad ya con esta crisis!»

Crítica, Barcelona, 2012, 652 páginas

José M. Domínguez Martínez

A la hora de buscar un libro adecuado para recensionar en un número de una revista centrado en el mercado de trabajo, difícilmente puede encontrarse otro mejor, a priori, que uno en cuya dedicatoria conste «A los que están en paro, que merecen algo mejor». La obra de Paul Krugman en la que figura, además, un título tan imperativo como expresivo del anhelo popular, que encabeza estas líneas, era así una candidata natural a tal fin.

La obra, que apareció en 2012, es una especie de compendio de los fundamentos que sustentan la posición que nutridos grupos de economistas (y no economistas), identificados con las recetas keynesianas, vienen propugnando desde hace años como salida de la crisis más severa vivida desde la Gran Depresión, quizás incluso con mayores dosis de complejidad y dificultad.

Declara Krugman en la introducción del libro que su prioridad no es dar una explicación de lo que ha pasado, sino qué debe hacerse para dejar atrás la crisis, que está originando graves penalidades a muchas personas. Igualmente en la introducción sintetiza su tesis principal: la persistencia de la crisis obedece a que no se está haciendo uso del conocimiento acumulado, ya que quienes manejan los resortes del poder han olvidado las lecciones de la historia y las conclusiones del análisis económico. Se ha hecho, así, caso omiso de la que él considera máxima esencial de Keynes: «el auge, y no la depresión, es la hora de la austeridad». Postula, por tanto, que el gobierno gaste más, y no menos, hasta que el sector privado esté preparado de nuevo para impulsar la economía. Sin embargo, declara, «lo habitual ha sido instaurar políticas de austeridad y de destrucción de empleo».

En su libro, Krugman «intenta romper con el predominio de este saber convencional tan destructivo y defiende la necesidad de adoptar políticas expansivas y de creación de empleo». A ese propósito dedica, con la prosa iluminada y vehemente que le caracteriza, los trece capítulos que integran la obra, a los que se añade un epílogo acerca de los efectos del gasto público.

En el primero ilustra la magnitud y las implicaciones de la crisis, con sus lacerantes consecuencias vinculadas al desempleo. Krugman describe un panorama desolador para la economía estadounidense, lo que lleva inevitablemente al lector español a plantearse cómo habría que transmitir entonces la realidad de un mercado de trabajo como el español, con una tasa de paro que resulta ya, por su magnitud y persistencia, verdaderamente difícil de calificar. Siguiendo la tradición keynesiana, el galardonado con el Premio Nobel de Economía en el año 2008 considera que las estrategias económicas orientadas al largo plazo ignoran el sufrimiento causado en el presente y las secuelas que de él pueden derivarse. En comparación con Estados Unidos, valora positivamente las redes de seguridad social existentes en Europa, pero subraya que «la extraña combinación europea» de unidad (monetaria) y desunión (política y económica) «se ha convertido en una fuente gigantesca de debilidad y crisis renovada».

El panorama económico es desastroso, pero lo que lo convierte en terrible, según Krugman, «es que no hay necesidad de que todo esto esté pasando... Disponemos tanto del saber como de los instrumentos precisos para poner fin a este sufrimiento». Pese a todo, llama a la esperanza: «Pero que nadie se rinda: podemos concluir esta depresión. Sólo necesitamos claridad de ideas y voluntad». Calibrar en qué medida el adverbio utilizado es apropiado para valorar la magnitud de los requisitos planteados queda, naturalmente, a juicio de cada lector.



El segundo capítulo se centra en una serie de cuestiones básicas en relación con una depresión económica. La génesis de una crisis de demanda acapara especialmente la atención. Las interrelaciones económicas implican que el gasto de unos agentes sea el ingreso de otros, y viceversa. Fallos de coordinación pueden tener grandes repercusiones colectivas. Para Krugman, el problema de la crisis radica en una escasez de la demanda. En ausencia de ésta, los tipos de interés reducidos, incluso cercanos a cero, resultan ineficaces (trampa de la liquidez). La clave para salir de la crisis es que los gobiernos aumenten el gasto.

Pese a la declaración expresa de centrarse en lo que hay que hacer, una buena parte de la obra está dedicada a explicar lo que ha pasado. El desapalancamiento, que puede estar justificado para un agente aisladamente considerado, puede tener un efecto nocivo si se generaliza. Ante una situación de endeudamiento elevado, algún factor puede activar el «momento de Minsky»: los prestamistas «redescubren» los riesgos de la deuda, los deudores inician su desapalancamiento y se pone en marcha la espiral deflación-deuda de Fisher. En este contexto, Krugman se opone radicalmente a las políticas de recortes salariales (que, sin embargo, llega a justificar posteriormente para algunos países de la Unión Europea), ya que llevan a una disminución general de los ingresos, pero dejan inalterado el nivel de deuda.

En este marco, una referencia al origen de la crisis financiera internacional no podía faltar. La desregulación se sitúa en el punto de mira como factor clave en la explosión del endeudamiento, en tanto que la figura, otrora venerada, de Alan Greenspan recibe los mayores varapalos. La escasa capitalización de las instituciones financieras es uno de los puntos débiles destacados por Krugman. La cancelación de las normas de Glass-Steagall, que habían mantenido separadas las actividades de banca comercial y de inversión en Estados Unidos, posibilitó que se fuera fraguando la crisis. Una «verdadera locura» se desató dentro de la banca, en la que, según el economista norteamericano, «la regulación laxa también creó un entorno permisivo para el robo directo». Este tipo de apreciaciones completa el panorama trazado, cuyas consecuencias vincula a la generación de grandes desigualdades en los ingresos personales: «el rápido aumento de los ingresos de la minoría acaudalada refleja los mismos factores sociales y políticos que fomentaron la laxitud en la regulación financiera». Ahora bien, considera que es difícil de demostrar la existencia de «una flecha de causalidad tal que una directamente la desigualdad de ingresos con la crisis financiera».

Se adentra luego en ilustrar cómo el respaldo de grupos relevantes de economistas a la hipótesis de los mercados eficientes ha sido uno de los ingredientes que ayudaron a la gestación de la crisis. El optimismo ciego de quienes habían vaticinado el fin de las recesiones económicas ha quedado completamente en entredicho. Krugman arremete contra las teorías macroeconómicas que se prestan a la fantasía de los modelos matemáticos, defendidos por economistas a los que atribuye un sesgo conservador. Sin ningún tipo de ambigüedad, proclama su credo en los postulados keynesianos y aboga decididamente por los estímulos fiscales para recuperar la economía, convencido de su eficacia.

Ni siquiera el Presidente Obama, a quien acusa de falta de valentía, se libra de las críticas, al no haber sido capaz, en opinión del mediático Premio Nobel, de impulsar la acción política necesaria para frenar el incremento del desempleo. Después de describir cómo se gestó la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos y cómo se desencadenó la crisis financiera, Krugman, un tanto sorprendentemente con arreglo al hilo de su discurso anterior, admite que era preciso rescatar a los bancos, si bien a través de una mejor negociación gubernamental. El paquete de estímulo fiscal del gobierno estadounidense se quedó cortó y el aumento de la participación del gasto federal en el PIB, de 4,4 puntos porcentuales entre 2007 y 2011, es matizable, según su apreciación. Por otro lado, se declara partidario de haber aplicado una reducción de la deuda directamente.

Más adelante, relativiza los problemas derivados del déficit y del endeudamiento: «no supondría ninguna tragedia que la deuda continuara aumentando, a condición de que lo haga más lentamente que la inflación y el crecimiento económico» (no se explicita, sin embargo, cuál sería la recomendación en una situación de decrecimiento del PIB o cuando haya que apelar a prestamistas exteriores). Asimismo, cuestiona la doctrina de la austeridad expansiva, ya que «el intento de mejorar la perspectiva fiscal por la vía de recortar los gastos en una economía deprimida puede terminar siendo contraproducente incluso en el más estricto sentido fiscal». El problema de la deuda se cura con más deuda, asevera Krugman, quien expone cómo el fantasma de la inflación se aleja en los entornos de depresión económica. En éstos, la inflación no es sino una fuente de beneficios, concluye.

Uno de los capítulos de la obra comentada, el décimo, lleva un título bien expresivo: «el crepúsculo del euro». En él no faltan referencias a España, «que ha vivido buena parte de la última década fortalecida por un gigantesco auge inmobiliario, financiado con grandes entradas de capital proveniente de Alemania... pero, al

final, resulta que el auge estaba hinchado por una burbuja que ahora ha estallado». Los inconvenientes de acceder a una moneda única quedaron eclipsados ante un diseño institucional incompleto. La crisis financiera en Estados Unidos fue el desencadenante del derrumbe europeo, pero ese hundimiento habría llegado igualmente, asegura Krugman, con la evidente ventaja que siempre otorga vaticinar lo que ya ha sucedido. Aunque considera que las cuestiones fiscales no están en el origen del problema, proclama, en un nuevo giro inesperado que podría dejar boquiabierto a más de un lector, que «los países deficitarios tienen problemas de déficit y endeudamiento y tendrán que poner en práctica medidas de considerable austeridad fiscal, durante un tiempo, para ordenar sus sistemas fiscales». Esta manifestación no le impide, a renglón seguido, lanzar una abierta crítica contra los programas de ajuste impuestos por la «troika», ni desplegar una batería de argumentos contra las políticas de austeridad fiscal.

La receta es inmediata cuando el sector privado no está dispuesto a gastar lo suficiente para utilizar toda la capacidad productiva de la economía: el recurso al gasto público. Una clara exhortación a poner fin a la crisis da título al último capítulo, en el que se reitera la tesis de que la depresión que estamos atravesando es gratuita. La solución radica en el empleo de políticas monetarias y fiscales expansivas. Lo que bloquea la recuperación (en Estados Unidos) «es solamente la falta de lucidez intelectual y de voluntad política».

No hay que perder de vista, sin embargo, que el mensaje final parece estar especialmente acuñado para el coloso norteamericano. Los resortes de actuación para un país como España, integrado en una unión monetaria, se antojan algo más limitados, lo que eleva el grado de dificultad para superar los retos económicos actuales. Y, desde luego, no puede obviarse un hecho trascendental: una tasa de paro del orden del 10%, considerada «descabellada» para Estados Unidos, resulta sólo algo superior a la mínima registrada en España en el momento cumbre de la última expansión económica.

De la obra de Krugman podemos extraer aleccionadoras conclusiones y directrices de actuación. No obstante, en lugar de repetir de manera insistente, aunque justificadamente, su título, tal vez habría que alterar la persona del imperativo para proclamar: ¡Acabemos ya con esta crisis!, dentro de una Unión Europea que debe renacer de sus cenizas. El presente dentro del proyecto europeo es duro y el futuro, complicado; fuera de él, quizás no haría falta un gran esfuerzo de imaginación: los recuerdos del pasado aún siguen vivos.

Relación de artículos seleccionados, publicados en el segundo trimestre de 2013

Instituto Econospérides

Deuda pública

Deuda sin ahogo. Paul De Grauwe. *Expansión*, 14 de mayo de 2013.

El lastre de la deuda. Juan Pedro Marín. *Expansión*, 3 de junio de 2013.

La controversia deuda-crecimiento. Michael J. Boskin. *Expansión*, 25 de mayo de 2013.

Un estímulo favorable para la deuda. Robert. S. Shiller. *Expansión*, 2 de abril de 2013.

Economía española

Esperanza, a pesar de la crisis. Carmen Alcaide. *El País*, 7 de abril de 2013.

La economía en el primer trimestre de 2013. Ángel Laborda. *El País*, 14 de abril de 2013.

Las economías familiares, exhaustas. Ángel Laborda. *El País*, 7 de abril de 2013.

Economía mundial

La economía mundial al vuelo. Nouriel Roubini. *Expansión*, 12 de abril de 2013.

Educación financiera

Educación financiera en la escuela: la opción británica. José M. Domínguez. *Diario Sur*, 15 de mayo de 2013.

Mercado de trabajo

El drama del paro juvenil. José M. Domínguez. *Diario Sur*, 27 de mayo de 2013.

Política económica

El prologando misterio de las bajas tasas de interés. Kennet Rogoff. *El País*, 5 de mayo de 2013.

Política monetaria, desempleo y estabilidad financiera. Ángel Ubide. *El País*, 2 de junio de 2013.

Sector empresarial

Asfixia empresarial. Emilio Ontiveros. *El País*, 19 de mayo de 2013.

Sistema de pensiones

El cómo y el cuándo de la reforma de pensiones. José Luis Tortuero. *El País*, 20 de junio de 2013.

El futuro de las pensiones. Guillermo de la Dehesa. *El País*, 5 de abril de 2013.

Unión Monetaria Europea

El coste de la desintegración. Joaquín Maudos. *Cinco Días*, 6 de junio de 2013.

La alternativa de Alemania. George Soros. *Expansión*, 10 de abril de 2013.

¿Puede sobrevivir el euro? Francisco Cabrillo. *Expansión*, 14 de mayo de 2013.

Unión bancaria: la perspectiva europea. Tano Santos. *El País*, 27 de junio de 2013.

Un «New Deal» europeo para el siglo XXI. Antón Costas. *El País*, 26 de mayo de 2013.

Deuda sin ahogo

Paul De Grauwe

Expansión, 14 de mayo de 2013

Deuda sin ahogo



AHORA MISMO

Paul De Grauwe

Desde la década de 1970, los economistas han advertido que una unión monetaria no podría mantenerse sin una unión fiscal. Pero los líderes de la zona del euro no tuvieron en cuenta su consejo, y las consecuencias son cada vez más visibles. Europa enfrenta ahora una difícil elección: corregir este error fundamental en el diseño y avanzar hacia una unión fiscal, o abandonar la moneda común.

La segunda opción tendría consecuencias devastadoras. Efectivamente, si bien la conveniencia de establecer una unión monetaria puede haber sido cuestionable en la década de 1990, desmantelar la zona del euro en la actualidad dispararía una profunda agitación económica, social y política a lo largo de Europa. Para evitar este resultado, los líderes europeos deben comenzar a diseñar e implementar estrategias que apunten a acercar a la zona del euro a una unión fiscal.

Por cierto, una unión fiscal como la que existe en Estados Unidos es una posibilidad distante, que los líderes de la zona del euro no deberían pretender a la brevedad, ni siquiera durante sus vidas. Pero eso no significa que establecer una unión fiscal sea una quimera. Pequeños pasos en la dirección adecuada hoy pueden producir una diferencia significativa.

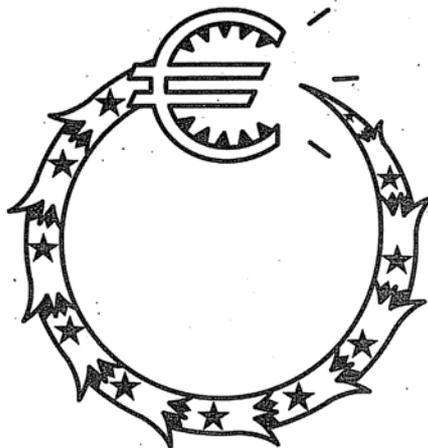
Una estrategia exitosa tendría que ocuparse de uno de los principales errores de diseño de la zona del euro: los gobiernos miembros emiten deuda en euros, una moneda que no pueden controlar. En consecuencia, son incapaces de garantizar a los tenedores de bonos que contarán con efectivo para pagarles cuando los títulos alcancen su madurez.

La desconfianza y el miedo que esto provoca en los mercados de bonos pueden conducir a crisis de liquidez que, al crear profecías autocumplidas, acercan a los países a la cesación de pagos. Se ven entonces obligados a implementar programas de austeridad que conducen a profundas recesiones y, en última instancia, a crisis bancarias.

Si bien las medidas de austeridad son adecuadas en países que han gastado más de la cuenta en el pasado, la austeridad a la que los mercados financieros en pánico obligan a ciertos países puede disparar violentas reacciones sociales y políticas. De hecho, varios países del sur de Europa —como Grecia, Italia, Portugal y España— están experimentando exactamente eso.

Para superar este fundamental error de diseño, los gobiernos deben mancomunarse. Esto

Para conseguir la mutualización de la deuda europea es necesario limitar la porción que cada país cede a toda la unión, crear un mecanismo interno de transferencias para que los menos solventes compensen a los cumplidores y establecer una autoridad reguladora.



Una mancomunación de los países europeos protegería a las economías débiles de los efectos letales del pánico financiero

protegería a las economías más débiles de movimientos destructivos e impulsados por el pánico en los mercados financieros, que, en teoría, pueden golpear a cualquiera de los países miembros, incluso a los más sólidos en la actualidad.

Para desarrollar una estrategia que mancomune la deuda, los líderes europeos deben considerar la posibilidad del riesgo moral (la tentación de los países más débiles a relajar sus esfuerzos de reducción de sus déficits y deudas en respuesta al aumento de la credibilidad conferida por los países más sólidos). De hecho, dado que las economías más fuertes se oponen intensamente a ser explotadas de esta manera, el peligro de riesgo moral es el obstáculo más significativo a la mancomunación de deudas en la zona del euro.

Pero este no es el único obstáculo. Un esquema para mancomunarse la deuda también debe ocuparse de que los países más fuertes inevitablemente enfrentarían tasas de interés más elevadas para su propio endeudamiento cuando sean conjuntamente responsables por las deudas de los gobiernos menos solventes.

Requisitos

Para superar esos obstáculos, un esquema de mutualización de la deuda en la zona del euro debe satisfacer tres requisitos fundamentales: en primer lugar, la porción de la deuda gubernamental que podrá mancomunarse deberá ser estrictamente limitada, dejando a cada país a cargo de la responsabilidad de una porción significativa de su deuda nacional y, por lo tanto, moviéndolos a mantener unas finanzas públicas sólidas. (Muchas iniciativas han buscado esto, en particular, la de Jakob von Weizsäcker y Jacques Delpla en 2010, con su propuesta de *Blue Bonds* [bonos azules]).

En segundo lugar, es necesario un mecanismo de transferencia interna entre los países

miembros de la zona del euro para garantizar que los menos solventes compensen, al menos en parte, a sus contrapartes económicamente más firmes.

Finalmente, deberá restablecerse una autoridad supervisora para controlar el progreso de los gobiernos en pos de niveles sostenibles de deuda y para crear consecuencias claras para quienes rompan las reglas presupuestarias de la zona del euro. El grupo Padoa-Schioppa propuso recientemente que los gobiernos que infrinjan las reglas deberán perder gradualmente el control sobre sus propios procesos presupuestarios nacionales.

Quienes se oponen a la mutualización de la deuda, en especial en el norte de Europa, suelen argumentar que en ausencia de una unificación política, esto implica poner el carro delante del caballo. Pero, ¿qué otras medidas podrían implementarse para aproximar a la zona del euro a una unión política? La fuerza militar —utilizada tan a menudo en el pasado para unir a diversos países bajo un único paraguas político— queda fuera de la cuestión. Y sentarse a esperar no producirá efecto alguno. El único enfoque práctico es el de tomar pasos pequeños y secuenciales, comenzando con la mancomunación de la deuda.

De hecho, Alexander Hamilton adoptó este enfoque hace más de 200 años, cuando decidió mutualizar las deudas en las que habían incurrido individualmente los estados de EEUU durante su Guerra de Independencia: un momento decisivo en pos de una mayor integración política. En vez de esperar a que la unión política tuviera lugar, Hamilton actuó de una forma que eventualmente ayudó a los EEUU a convertirse en una unión monetaria, fiscal y política hecha y derecha.

La zona del euro está atrapada por una crisis existencial que lenta pero inexorablemente está destruyendo los propios cimientos de la unión monetaria. La única forma de detener la erosión es actuar de manera determinada para convencer a los mercados financieros de que la zona del euro está aquí para quedarse. Un esquema de mancomunación de deuda que satisfaga los requisitos aquí descritos señalaría que los países miembros de la zona del euro están comprometidos a mantenerse juntos. Sin este gesto, es inevitable una mayor agitación en los mercados —y el colapso de la zona del euro será solo cuestión de tiempo.

Director del Instituto Europeo en la London School of Economics.
© Project Syndicate, 2013

El lastre de la deuda

Juan Pedro Marín

Expansión, 3 de junio de 2013

El lastre de la deuda



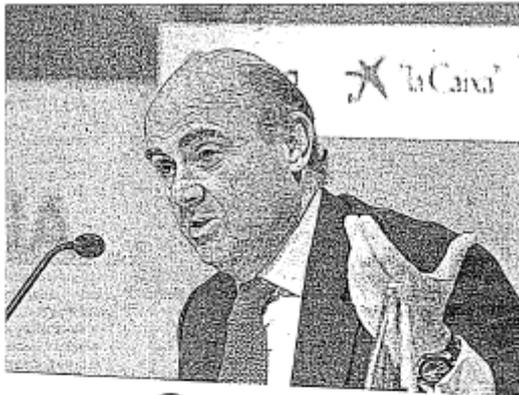
A FONDO

Juan Pedro Marín Arce

La imposición por Bruselas de un exigente calendario de reformas a cambio de aliviar la sonda de consolidación fiscal es el mensaje unánimemente destacado en todas las portadas. Recomendaciones, por lo demás, que coinciden a grandes rasgos con el catálogo de medidas anticipadas por el Ejecutivo, dotándolas sí cabe de mayor apremio. Pero estas y similares recetas, por útiles que resulten para estabilizar el comportamiento de nuestra economía, no pueden resolver como por encanto algunos problemas profundamente enquistados, como el excesivo endeudamiento. Si la crisis ha contribuido a operar un acelerado ajuste de las variables-flujo, corrigiendo a marchas forzadas el endémico déficit por cuenta corriente y las alegrías deudoras de hogares y empresas, el pesado fardo acumulado en el pasado tardará bastante en aligerarse. Nada refleja mejor esta dificultad que el proceso de desapalancamiento que viene realizando el sector privado. A peso de tortuga, al reducir el peso de su deuda sin sólo marginalmente desde el pico alcanzado en 2010, manteniendo cotas que todavía doblan al PIB. No cabe pues extrañarse de que la incapacidad para soltar tamaño lastre traslade una acentuada atonía a la hora de invertir y generar actividad. Como tampoco que escasee la demanda de financiación, ante la parentética necesidad de recomponer los balances a fuerza de ahorro.

La brusca desoportunidad del crédito, que tanto se recrimina a la banca, se explica en buena medida por este movimiento de fondo. A su vez, la recesión entorpece la recomposición de balances, haciendo gravitar una carga financiera difícil de sostener por las empresas, con su corolario de creciente morosidad y contracción añadida en la actividad. Las familias, por su parte, trasladan la imposibilidad de ajustar la abultada cartera de pasivos hipotecarios a una debilitada demanda de consumo. Pese al anhelo por elevar el ahorro como barrera protectora frente a la incertidumbre, la caída en la renta disponible impone su inexorable ley.

Así las cosas, el ajuste estructural del sector privado se ralentiza, restando incentivos para movilizar recursos, reforzar



CERCLE D'ECONOMIA

El ministro de Economía y Competitividad, Luis de Guindos.

la confianza y acabar con el actual marasmo. Para colmo, su menguada capacidad de generar excedentes se dirige a cubrir las necesidades de financiación de un sector público cuyo saldo se vio seriamente trastocado desde los albores de la crisis. La sensible caída de ingresos, unida al primitivo intento de paliar la adversa coyuntura cobijando artificialmente la demanda, se han reflejado en una deuda en rápida expansión que podría igualar al PIB en un par de años. Una perspectiva que, en un contexto de lento crecimiento, exigirá afrontar persistentes superávits primarios, como único expediente para situar el endeudamiento en niveles holgadamente sostenibles.

Desequilibrio exterior

Por sí fuera poca, la acumulación de pasivos netos frente al exterior, equivalentes al 90% del PIB, fragiliza nuestra resistencia ante todo episodio de súbita aversión al riesgo. Eso sin contar con los cuantiosos recursos que detrae vía intereses y rentas. Desequilibrio nada recomendable que sólo podría aliviar una sostenida fase de significativos superávits corrientes. Y por mucho que haya mejorado la balanza co-

mercial, nos queda todavía bastante trecho para poder instalarnos en una cómoda posición de acreedores netos frente al resto del mundo. Sin contar lo dudosa que resulta esta opción para una economía con vocación de crecer y asegurar una creciente convergencia.

Un sólido crecimiento podría ciertamente transformar radicalmente este negro panorama, pero el propio peso de la deuda ejerce de freno para materializar este objetivo. No se atisba una salida fácil, pues sólo un notable incremento del ahorro, tanto interior como externo, podría operar un brusco cambio de tendencia. Comportamiento que, al margen de resultar escasamente verosímil, entraría en contradicción con la exigencia de estimular el consumo como unbalca para la recuperación. Al lento ajuste real que experimenta nuestra economía, se añade así un prolongado desapalancamiento de efectos escasamente estimulantes. Sólo un decidido impulso de las reformas puede llegar a quebrar este nudo gordiano. Pero no cabe esperar que ocurran milagros de la noche a la mañana, cuando tantos desequilibrios del pasado arrastramos.

Economista

La controversia deuda-crecimiento

Michael J. Boskin

Expansión, 25 de mayo de 2013

La controversia deuda-crecimiento



A FONDO

Michael J. Boskin

La reciente controversia por los errores en un documento de 2010 redactado por los economistas Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff ilustra tristemente la presión que ejerce la implacable exigencia de flujos permanentes de información y la atmósfera altamente tóxica que rodea la política fiscal en Estados Unidos, Europa y Japón. En su documento, *Crecimiento en tiempos de deuda*, Reinhart y Rogoff estimaban grandes caídas del crecimiento asociadas con ratios de deuda pública sobre el PIB superiores al 90%. Pero contenía errores de codificación que fueron descubiertos por un estudiante de posgrado de la Universidad de Massachusetts. Una vez hecha la corrección, el efecto es sustancialmente menor, pero de todas maneras tiene consecuencias económicas.

El documento de Reinhart y Rogoff no es más que una pequeña parte de una literatura académica voluminosa que muestra que los altos niveles de deuda son económicamente arriesgados. Una cuestión más fundamental es la causalidad: el estado de la economía ciertamente afecta a la posición fiscal, de la misma manera que el sistema tributario, el gasto público, los déficits y las deudas pueden afectar al crecimiento económico.

Los errores de investigación en economía no son infrecuentes, pero normalmente se detectan en una etapa temprana, como alguna vez me sucedió con un borrador previo a ser publicado. A veces, los errores se descubren más tarde, cuando son una ponencia, como en el caso de Reinhart y Rogoff, o después de la publicación, como le sucedió al premio Nobel Ken Arrow, que tuvo que corregir un error en la justificación de su famoso teorema de la imposibilidad.

Los economistas utilizan diferentes métodos para analizar cuestiones fiscales: modelos analíticos elaborados; modelos macroeconómicos capaces de agregar datos, como los utilizados por la Reserva Federal, el Banco Central Europeo y la Oficina de Presupuesto del Congreso de Estados Unidos (CBO, por su siglas en inglés); una estimación empírica de parámetros clave, como los multiplicadores del gasto; autorregresiones vectoriales y estudios históricos. Cada una de estas estrategias tiene sus puntos fuertes y sus debilidades, y los economistas y responsables políticos serios no se apoyan en un único estudio; más bien, basan sus criterios en una serie de evidencias complementarias.

Por lo tanto, no existe ninguna excusa para la indignación, las pretensiones exageradas sobre

Pese a la polémica suscitada por los errores de cálculo cometidos por los economistas Reinhart y Rogoff en su estudio sobre el impacto negativo del elevado endeudamiento público sobre el PIB, el autor defiende que la evidencia empírica apoya su tesis.



la influencia de un documento y el intento de utilizar el error para desacreditar preocupaciones legítimas respecto a los altos niveles de deuda (por no mencionar la denigración de los autores).

Si bien los grandes déficits normalmente son indeseables, a veces pueden ser benignos o incluso deseables, como en recesión, en tiempos de guerra o cuando se utilizan para financiar inversión pública productiva. En circunstancias normales, los déficits desplazan a la inversión privada (y tal vez alienten el ahorro privado y/o el capital extranjero), y, por lo tanto, reducen el crecimiento futuro. Por el contrario, en una recesión profunda y duradera, con la tasa de políticas del banco central en el límite inferior cero (ZLB, por su siglas en inglés), una respuesta fiscal oportuna y sensata, en principio, puede resultar útil.

Daño sustancial

Pero el proceso político puede generar respuestas inoportunas o ineficientes —centradas en transferencias más que en compras, devoluciones de impuestos infra-marginales y un gasto que no supera las pruebas de costo-beneficio—, que tienen escasos beneficios a corto plazo y causan un daño sustancial después. El estímulo de 2008 en Estados Unidos apenas hizo aumentar el consumo y el estímulo fiscal de 2009 costó cientos de miles de dólares por empleo; muchas veces más que el salario medio.

Deberíamos adoptar políticas que favorezcan la economía a corto plazo a un coste razonable en el largo plazo, y rechazar las que no lo hagan. Suena sencillo, pero es una valla mucho más alta de la que los políticos en Europa y Estados Unidos se autoimpusieron en los últimos años.

Yo estimé el impacto en el PIB del incremento de la deuda reciente y proyectado de Estados Unidos (en el que el crecimiento explosivo del gasto público en pensiones y la atención médica crece más), utilizando cuatro estimaciones alternativas del efecto de la deuda en el crecimiento: una estimación menor de Reinhart y Rogoff de un documento más reciente; un estudio muy utilizado del Fondo Monetario Internacional, que encuentra un impacto mayor (y que se ocupa del potencial problema de la causalidad inversa); un estudio relacionado de la CBO; y una función de producción simple, donde la deuda del gobierno desplaza el capital tangible. Los resultados fueron bastante similares: a menos que se puedan controlar los costes de las prestaciones sociales, el crecimiento resultante de la deuda reducirá los niveles de vida de Estados Unidos aproximadamente un 20% durante una generación.

La corroboración de la evidencia estadística demuestra que los déficits y la deuda elevados aumentan los tipos de interés a largo plazo. El efecto es mayor cuando se exceden niveles modestos de déficit y de deuda y los déficits por

cuenta corriente son grandes. Los mayores tipos de interés probablemente retarden la inversión privada, lo que a su vez reduce el crecimiento futuro del empleo y los salarios.

Varios estudios demuestran que los "multiplicadores" del gasto gubernamental, inclusive cuando son grandes en el ZLB, se achican rápidamente, después se vuelven negativos y hasta pueden ser negativos durante las expansiones económicas y cuando los hogares esperan impuestos más altos después del período ZLB. Está demostrado que es más probable que los recortes impositivos permanentes y las reducciones de los tipos marginales aumenten el crecimiento que los incrementos del gasto públicos o las devoluciones de impuestos infra-marginales temporales; las consolidaciones fiscales exitosas han priorizado los recortes del gasto sobre las subidas de impuestos en un ratio de cinco o seis a uno; y ha sido menos probable que los recortes del gasto causen recesiones en los países de la OCDE que los incrementos fiscales.

Algunos sostienen que la consolidación fiscal mediante reducciones permanentes graduales del gasto serían expansivas para los países altamente endeudados, como ocurrió en algunos episodios históricos. Otros argumentan que un incremento temporal del gasto público ahora fomentaría el crecimiento. Ambos podrían ser expansivos —o no, dependiendo de los detalles y las circunstancias—. Como muchos países han estado consolidando simultáneamente, los tipos de interés ya son bajos; y, en el caso de Estados Unidos, que representa más del 20% de la economía global, emite la moneda de reserva global, es altamente aconsejable ser precavido a la hora de hacer generalizaciones en base a otros episodios fiscales.

No obstante, la evidencia sugiere claramente que los ratios de deuda elevada sobre el PIB pueden llegar a impedir el crecimiento a largo plazo; la consolidación fiscal debería aplicarse en etapas de manera gradual conforme las economías se recuperan; y la consolidación necesita aplicarse principalmente en el lado del gasto presupuestario. Finalmente, la noción de que podemos esperar entre 10 y 15 años para empezar a ocuparnos de los déficits y la deuda, como ha sugerido el economista Paul Krugman, es mucho más que irresponsable.

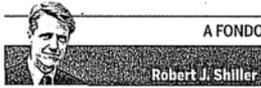
Profesor de Economía en la Universidad de Stanford y miembro sénior de la Hoover Institution, fue presidente del Consejo de Asesores Económicos de George H. W. Bush de 1989 a 1993
© Project Syndicate, 2013

Un estímulo favorable para la deuda

Robert S. Shiller

Expansión, 2 de abril de 2013

Un estímulo favorable para la deuda



A FONDO

Robert S. Shiller

El autor defiende planes de estímulos a base de gasto público, aunque conlleven una subida de impuestos. De acuerdo con sus postulados, es posible que el aumento de la demanda agregada impulse la economía, lo que reduciría la proporción de deuda sobre el PIB.

Cuando gran parte de la economía mundial parece atrapada en un largo y doloroso bajón inducido por la austeridad, ya es hora de reconocer que la trampa ha sido enteramente creación nuestra. La hemos construido a partir de hábitos mentales desafortunados sobre cómo afrontar una deuda pública en aumento vertiginoso. Las personas adquirieron dichos hábitos a partir de las experiencias de sus familias y amigos: cuando tenemos problemas de deuda, debemos reducir los gastos y pasar por un periodo de austeridad hasta que se reduzca la carga (la deuda en relación con los ingresos), lo que significa no salir a comer fuera durante un tiempo, no comprar nuevos coches ni nueva ropa. Reaccionar así parece cosa de sentido común e incluso una virtud moral.

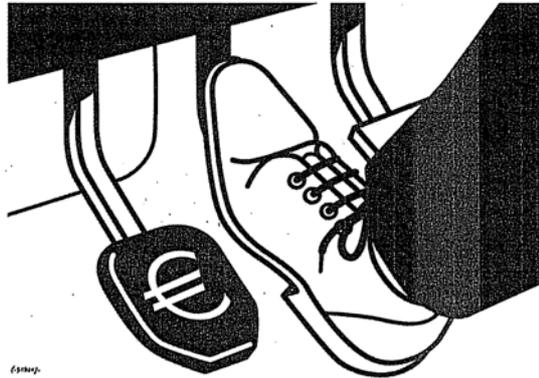
Pero, si bien esa actitud para con la deuda da buen resultado en el caso de una familia con problemas, no ocurre así en el caso de toda una economía, pues la reducción del gasto no hace sino empeorar el problema. Esa es la paradoja de la frugalidad: la operación de apretarse el cinturón causa la pérdida de puestos de trabajo para algunas personas, porque otras no compran lo que aquellas producían, con lo que su carga de la deuda aumenta en lugar de disminuir.

Existe una salida de esa trampa, pero sólo si, en lugar de insistir en la austeridad –mayores impuestos y menor gasto– en el debate sobre cómo reducir la proporción deuda/PIB, hacemos hincapié en el estímulo favorable para la deuda: aumentar los impuestos aún más e incrementar el gasto del Estado en la misma proporción. De ese modo, la proporción deuda/PIB se reduce porque el denominador (la producción económica) sube, pero no porque el numerador (el endeudamiento total del Estado) disminuya.

Prejuicios

Esa clase de estímulo ilustrado choca con prejuicios fuertes. Para empezar, los ciudadanos suelen concebir los impuestos como una odiosa violación de su libertad, como si unos burócratas mezquinos fueran a desfilafarrar inevitablemente esos mayores ingresos en empleados y programas estatales inútiles e ineficaces, pero la labor suplementaria no necesariamente corresponde sólo a la contratación de empleados estatales y, además, los ciudadanos pueden tener en cierto modo voz y voto a la hora de orientar el gasto.

También se cree que, desde un punto de vista realista, los aumentos de impuestos no pueden ser expedientes puramente temporales en una crisis económica y que se debe considerarlos como una brecha que irá abriéndose cada vez más,



Las empresas no invierten ni crean puestos de trabajo porque el público no gasta lo suficiente para mantener la economía

Puede que los ciudadanos no quieran consumir, pero si el Gobierno nos obliga a hacerlo, la economía vuelva a la normalidad

por lo que se debe evitar a toda costa. Sin embargo, la historia muestra que si se han designado expresamente los aumentos de impuestos como temporales más adelante se reducen, en efecto. Eso es lo que ocurre, por ejemplo, después de grandes guerras.

Debemos examinar esas cuestiones al intentar entender por qué, por ejemplo, los votantes italianos rechazaron el mes pasado al serio economista Mario Monti, que les impuso la austeridad, en particular aumentando los impuestos sobre bienes inmuebles. Los Italianos están acostumbrados a pensar que los aumentos de impuestos sólo van destinados necesariamente a beneficiar a inversores ricos, en lugar de a pagar servicios estatales como carreteras y escuelas mejores.

La política keynesiana de estímulo suele recibir la denominación de gasto creador de déficit y no la de gasto financiado con impuestos. El estímulo mediante reducción de impuestos podría casi parecer basado en el engaño, pues su efecto en el gasto en consumo y en la inversión parece exigir que las personas olviden que más adelante pagarán impuestos por el gasto público actual, cuando el Estado salde la deuda con sus intereses. Si las personas fueran racionales y estuvieran bien informadas, podrían concluir que no deberían gastar más, pese a las reducciones de impuestos, ya que éstas no son reales.

No necesitamos confiar en esos trucos para estimular la economía y reducir la proporción de deuda respecto a los ingresos. El problema económico fundamental que actualmente preocupa a gran parte del mundo es la demanda insuficiente. Las empresas no están invirtiendo lo suficiente en nuevas instalaciones y equipos ni creando puestos de trabajo, en gran medida porque el público no está gastando lo suficiente –o no se espera que lo haga en el futuro– para mantener la economía a toda marcha.

Se debe considerar el estímulo favorable para la deuda simplemente como una decisión colectiva, adoptada por todos nosotros, de gastar más para hacer arrancar la economía. Nada tiene que ver con endeudarse o engañar a los ciudadanos respecto de impuestos futuros. Si tuvieran libertad total para adoptar sus decisiones individuales, los ciudadanos no gastarían más en consumo, pero tal vez podamos votar por un Gobierno que nos obligue a todos a hacerlo colectivamente, con

lo que se crearía demanda suficiente para devolver la economía a la normalidad en poco tiempo.

Dicho sencillamente, el estímulo keynesiano no necesariamente entraña más deuda estatal, como parece dar por sentado continuamente la opinión popular, sino que consiste en decisiones colectivas para encarrilar de nuevo el gasto agregado por el buen camino. Como es una decisión colectiva, el gasto entraña, naturalmente, clases de consumo diferentes de las que haríamos individualmente: mejores carreteras, pongamos por caso, en lugar de más salidas a cenar fuera de casa, pero ello no debe ser un problema, sobre todo si todos tenemos un puesto de trabajo.

Los primeros en propugnar un estímulo con presupuesto equilibrado a comienzos del decenio de 1940 fueron William Salant, economista del Gobierno de Franklin Roosevelt, y Paul Samuelson, entonces profesor de Economía en el Instituto de Tecnología de Massachusetts. Sostuvieron que, como cualquier estímulo entraña mayores impuestos antes o después, mejor sería que el aumento se hiciera inmediatamente. Para el ciudadano medio, unos impuestos mayores no significan unos ingresos menores, tras el pago de los impuestos, porque el estímulo tendrá el efecto inmediato de aumentar los ingresos y así no se engaña a nadie. Muchos creen que un estímulo con presupuesto equilibrado –aumento de impuestos en una época de penuria económica– es políticamente imposible. Al fin y al cabo, el presidente de Francia, François Hollande, dio marcha atrás a consecuencia de una inmensa presión política respecto a sus promesas electorales de aplicar un estímulo favorable para la deuda, pero, dada la escasez de opciones substitutivas válidas, no debemos dar por sentado que nunca se podrá acabar con los malos hábitos mentales y hemos de tener presente la posibilidad de una política más ilustrada.

Si se pudiera convencer a los ciudadanos de que el aumento de los impuestos no necesariamente significa privación o una mayor centralización de la adopción de decisiones, alguna forma de estímulo favorable para la deuda podría resultarles atractiva en última instancia. Si los ciudadanos entienden –y cuando así sea– que significa el mismo nivel medio de salario neto tras el pago de los impuestos, más los beneficios de más puestos de trabajo y de los productos del gasto estatal suplementario (como, por ejemplo, nuevas carreteras), podrían muy bien preguntarse por qué no probaron jamás cualquier otra forma de estímulo.

Profesor de Economía en la Universidad de Yale
© Project Syndicate, 2013

Esperanza, a pesar de la crisis

Carmen Alcaide

El País, 7 de abril de 2013



EDUARDO ESTRADA

Esperanza, a pesar de la crisis

CARMEN
ALCAIDE

El reciente informe del Banco de España ha vuelto a señalar previsiones para este año 2013 más negativas que las del Gobierno. Sin embargo, reconociendo el elevado grado de incertidumbre actual, el informe también señala un cambio de tendencia a lo largo del año que permitiría dejar las tasas negativas al finalizar el mismo y entrar en crecimiento positivo en 2014. Aunque sirva de poco consuelo a los que más padecen esta crisis como los parados, sí hay alguna esperanza en el horizonte en contra de los que opinan que esto no tiene solución.

Los analistas nacionales e internacionales ya habían reflejado en sus previsiones, tanto en olas del Consensus Forecasts como en el panel de Funes, tasas muy negativas para el PIB español en 2013 que, de media, se sitúan en un -1,6% y un -1,5%, respectivamente, tasas que contrastan con la previsión más optimista del -0,5% que tenía como objetivo el Gobierno y que probablemente corregirá próximamente al -1%. Sin embargo, todas ellas contemplan un cambio de tendencia hacia mejor en las tasas intertrimestrales de los sucesivos trimestres. La diferencia fundamental entre ellos está en cuándo fijar el momento en que esas tasas pueden cruzar la tasa cero y tornarse en positivas. El Gobierno esperaba conseguirlo en el segundo semestre de este año, pero la necesidad de continuar con los ajustes para reducir el déficit público, siguiendo con los compromisos en la UE, lo hace más difícil.

En todos los análisis se observa que es la demanda exterior el motor que tirará para la salida de la crisis. Esta esperanza se basa en el buen comportamiento de las exportaciones de bienes y servicios, debido a las ganancias de productividad y a que son las empresas más internacionalizadas las que están consiguiendo salir a flote durante este difícil periodo de crisis. Por el contrario, son los componentes de la demanda interna, tanto en consumo como en inversión, los que mantienen una extrema debilidad que deberá ser corregida si se quieren alcanzar tasas positivas de crecimiento.

Vayamos por partes. El consumo privado continuará todavía muy deprimido durante 2013. El Banco de España prevé una tasa negativa del 3%. Los motivos son claros: la reducción de las rentas de los consumidores por la reducción de los salarios, el impacto de los ajustes fiscales sobre el consumo de las familias y el aumento del paro, que pone cada vez en una situación más precaria a gran parte de los consumidores.

El consumo público, para el que la previsión es del -4,4%, necesariamente continuará ajustándose si se quiere conseguir el objetivo comprometido de déficit. Para ello se perderán todavía puestos de trabajo de interinos y temporales, sobre todo en las comunidades autónomas.

Respecto a la demanda de inversión, no puede esperarse una recuperación ni en inversión en equipo, con el mal estado de las empresas que intentan ajustar sus costes; ni en la inversión pública, que ya ha reducido su inversión en los presupuestos; ni en la construcción, donde debe continuar el proceso de absorción de los stocks tanto en la residencial como en la de oficinas. En términos macro, el Banco de España espera una tasa negativa del 8,1% para el conjunto de la demanda de inversión. Con respecto al PIB, desde el punto de vista de la demanda, la nueva previsión del Banco de España para 2013 incluye una aportación negativa de la demanda nacional al PIB de 4,2 puntos, y una aportación positiva de 2,8 puntos de la demanda exterior. En 2014, la mejoría vendría de una aportación negativa menor de la demanda nacional

La única esperanza está en ayudar a cualquier proyecto viable de las pymes para generar actividad y empleo

(-0,6p), y también algo menor la aportación positiva de la demanda exterior (+1,2 p).

Peró con este triste panorama, ¿qué puede hacer que la situación sea algo mejor? En primer lugar, que la situación financiera europea se normalice, se salve la crisis de Chipre y que esto repercuta en una mayor estabilidad financiera en España. La política monetaria del Banco Central Europeo (BCE) en apoyo de la confianza del euro debe continuar y el proceso de avance hacia la Unión Bancaria de Europa debe intensificarse. En España ya se han observado los efectos beneficiosos de este proceso, estabilizando la prima de riesgo por debajo de los 400 puntos básicos (pb) y permitiendo una mejor financiación del Tesoro con tipos de interés algo más moderados.

Peró es necesario que esta situación revierta en una recuperación de la confianza inversora en la economía española, no solo de los agentes internacionales que puedan ver oportunidades de inversión, sino también de los agentes inversores nacionales, facilitando mejores condiciones en la financiación de las empresas y las familias. Para ello es necesario terminar con la reestructuración del sector bancario. El esfuerzo de ayuda al sector financiero, realizado

con gran sacrificio por la sociedad para evitar el colapso del sector, consecuencia de su mala gestión, debe ser recompensado permitiendo la afluencia del crédito a aquellos proyectos que sean viables económicamente.

En segundo lugar, y aunque no sea fácil idear incentivos para la generación de una mayor actividad productiva, hay que buscar los medios para conseguirlo, porque sin ella será imposible conseguir reactivar el consumo y la inversión. Una de las vías es conseguir que fluyan fondos de la UE. En todas las declaraciones y documentos europeos se apuesta por el crecimiento y el empleo, pero estas intenciones tardan en ponerse en marcha y hacer efectiva la disposición de los fondos. Las autoridades españolas tienen que insistir en su correcta aplicación.

La falta de creación de empleo y el aumento del paro es actualmente la mayor preocupación social y es el origen de su desafección política y de los aspectos más amargos de la crisis. Los jóvenes, porque temen por su futuro incierto; los menos jóvenes, porque en el momento de su existencia en que tendrían que haber consolidado su vida laboral ven estancarse todas las posibilidades ante ellos, y los mayores, porque si pierden el empleo temen que no volverán a encontrarlo. Aunque los economistas sabemos que la creación neta de empleo no ocurrirá hasta que la actividad económica se recupere sensiblemente y alcance tasas positivas, dada la situación actual de ajustes severos en el sector público y en las grandes empresas, la única esperanza en este momento está en ayudar a cualquier proyecto viable de las pymes y de los autónomos, para comenzar a generar nueva actividad y así crear empleo y activar el consumo. De esta manera podría haber creación neta de empleo privado en 2014, iniciando una verdadera salida de la crisis.

En conclusión, el año actual todavía será duro, pero puede avanzarse hacia la recuperación de la economía y la creación de empleo. La mayor tarea la tiene el Gobierno, como responsable de dirigir el país correctamente. Ante las instituciones europeas, exigiendo las ayudas que nos correspondan y consiguiendo aliviar la fuerte exigencia de reducción del déficit; ante el sector financiero, consiguiendo que la financiación fluya hacia los nuevos proyectos viables que le presenten las empresas, y ante los ciudadanos, intentando aliviar con leyes adecuadas los nefastos efectos de la crisis sobre los más débiles y dando ejemplo luchando contra los despilfarros, los gastos superfluos y la corrupción. ■

Carmen Alcaide es analista y expresidenta del INE

La economía en el primer trimestre de 2013

Ángel Laborda

El País, 14 de abril de 2013

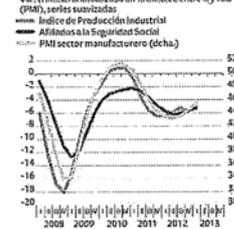
La economía en el primer trimestre de 2013

ÁNGEL
LABORDA

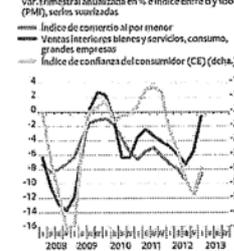


Radiografía de la economía

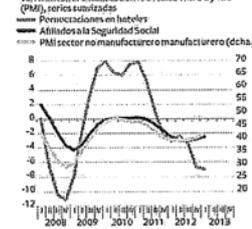
INDICADORES DEL SECTOR INDUSTRIAL



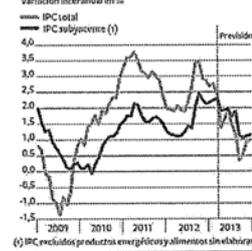
INDICADORES DE CONSUMO



INDICADORES DEL SECTOR SERVICIOS



IPC



Aunque no disponemos de la información completa, podemos hacer ya una primera estimación de cómo se ha comportado la economía en el primer trimestre del año. La mayoría de los lectores ya tendrán una respuesta a esta cuestión: la economía ha ido mal. Efectivamente, los indicadores de producción, demanda y empleo siguen en terreno negativo, luego es fácil deducir que el PIB ha seguido retrocediendo. Pero, avanzando un paso más, podemos preguntarnos si este retroceso ha sido mayor o menor que el de los trimestres previos, es decir, si la tendencia apunta a mejor o a peor. El automóvil va marcha atrás, pero ¿acelerando o frenando? Si va frenando, cabe la esperanza de que en algún momento se detenga y empiece a ir hacia delante. En este sentido, podemos decir que el trimestre ha sido, si no bueno, al menos mejor que los anteriores porque el retroceso del PIB y del empleo se va frenando. En el último trimestre de 2012, este retroceso fue de ocho décimas porcentuales y podemos avanzar que en el primero de 2013 se ha reducido a unas cinco décimas.

En los gráficos adjuntos se ofrece la evolución de algunos indicadores significativos, en términos de variación sobre el trimestre anterior. A efectos de ver mejor las tendencias y evitar los típicos dientes de sierra que pueden despistarnos, las tasas están obtenidas sobre series suavizadas, por lo que no se corresponden con las que se utilizan a efectos de estimar los distintos agregados de la contabilidad nacional. Los indicadores del sector industrial (en el gráfico, el índice de producción industrial, los afiliados a la Seguridad Social y el índice PMI de opiniones de las empresas) apuntan todos ellos hacia arriba, con una tendencia que les llevaría a alcanzar tasas cero (estabilización) a finales del año. Los del sector servicios también parecen seguir la misma dirección, aunque no todos: las pernoctaciones en hoteles, un buen in-

dicador de actividad turística, aceleran su caída. Más notoria es la mejora en los indicadores de la construcción, como el consumo de cemento o los afiliados, aunque partiendo de tasas de variación muy negativas; además, la obra pública sigue y seguirá cayendo a un ritmo cercano al 30%. Los indicadores de demanda interna (en el gráfico, tres relativos al consumo privado) mejoran más que los de producción o que el propio PIB. Ello nos estaría indicando que la composición del crecimiento del PIB ha sido en el primer tri-

mesre significativamente distinta de la del anterior, en el sentido de que la aportación de la demanda interna al crecimiento del mismo ha sido mucho menos negativa y, a cambio, la aportación de las exportaciones netas ha sido inferior. No creo que esta sea la tendencia en lo que resta del año (no hay bases para que mejore de forma significativa la demanda de consumo o inversión), pero los datos del primer trimestre apuntan en esta dirección. Puede que reflejen un rebote técnico del consumo tras el hundimiento de

finales del pasado año y la continuidad de la debilidad de las exportaciones, que debería superarse en lo que resta de año. En el ámbito de los precios, las noticias son claramente positivas y mejores de lo previsto. A lo largo del trimestre, la inflación se ha reducido en medio punto porcentual, del 2,9% al 2,4%, lo que significa una menor pérdida de poder adquisitivo para los consumidores. Lo que es más importante, las perspectivas para abril y lo que resta del año han mejorado notablemente. En abril, la bajada del precio regulado de la energía eléctrica (que supone dos décimas menos en la tasa de inflación), del

El PIB puede apuntar a un rebote técnico del consumo y cierta debilidad de las exportaciones

En el ámbito de los precios, las noticias son claramente positivas y mejores de lo previsto

petróleo y de los precios turísticos tras el repunte de la Semana Santa podría reducir la inflación anual en un punto porcentual, hasta el 1,4%. Y a partir de julio, cuando se descuenten los escalones introducidos el pasado año por la subida de los precios de los medicamentos pagados por los consumidores y la subida del IVA en septiembre, la inflación volverá a bajar, previniéndose que cierre el año en el 1% (gráfico inferior derecho). La media anual se situaría en el 1,5%, medio punto menos de lo previsto anteriormente. Estas previsiones se han hecho bajo la hipótesis de que el precio del petróleo no varíe sustancialmente hasta final de año. Si este precio se orientara al alza, la tasa de diciembre podría elevarse al 1,4%, y la media anual, al 1,7%. ■

Ángel Laborda es director de coyuntura de la Fundación de las Cajas de Ahorros (Funcas).

Las economías familiares, exhaustas

Ángel Laborda

El País, 7 de abril de 2013

Las economías familiares, exhaustas

ÁNGEL
LABORDA

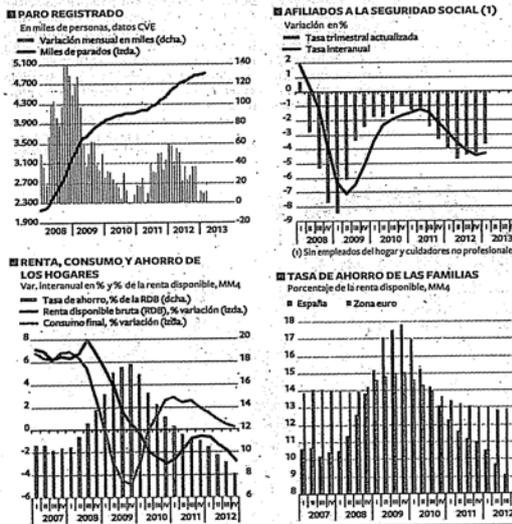


Entre la abundante información publicada en las dos últimas semanas destaca la contabilidad nacional del cuarto trimestre de 2012, que permite tener la foto completa de cómo fueron las cosas en ese año a las familias, empresas y Administraciones públicas. Me detendré hoy en las economías familiares. Pero antes comentaré los datos del paro registrado y afiliaciones a la Seguridad Social de marzo, de amplio eco social y de gran valor para los analistas.

El dato de paro es de difícil valoración. A las características propias de la estadística, que puede y debe ser mejorada, se unió este año el hecho de que la Semana Santa, que lleva aparejada la creación de numerosos empleos temporales, se adelantó a finales de marzo, cuando el año anterior fue en abril. Este hecho es más importante en cuanto el dato de paro registrado se refiere al último día del mes, no a la media diaria, que sería mucho más consistente. Los analistas empleamos técnicas estadísticas para corregir estos fenómenos de calendario laboral o de estacionalidad y quedarnos con una cifra que refleje lo verdaderamente interesante desde el punto de vista económico, la tendencia. Pero los resultados que dan estas técnicas siempre hay que valorarlos dentro de un margen de error.

En este caso, este margen de error puede ser elevado. Tendrán que pasar unos cuantos meses hasta que estos ajustes sean más precisos. Lo que se puede decir es que la disminución del número de parados en unas 5.000 personas no supone un cambio de tendencia en el mercado laboral, que sigue destruyendo empleo. También se puede decir que el ritmo de esta destrucción se va aminorando, lo que, unido al hecho de que la oferta de trabajo (población activa) está disminuyendo, hace que el ritmo de aumento tendencial del paro aún se modere más. La EPA del primer trimestre, que conoceremos el próximo día 25, nos arrojará más luz y precisión.

Evolución del empleo y del ahorro



Fuentes: Eurostat, M. de Empleo e INE. Series de paro y afiliados desestacionalizadas por Funcas. Gráficos elaborados por A. Laborda. EL PAÍS

Bastante luz nos ofrecen ya, por lo que respecta a la evolución del empleo, los datos de afiliaciones a la Seguridad Social. En marzo, y como consecuencia de la favorable estacionalidad, se rompió la racha de descensos que se venía produciendo desde agosto, dando un aumento neto de 30.500 afiliaciones. Pero al desestacionalizar los datos, este aumento pasa a ser un descenso de unos 30.000. Si del total de afiliaciones eliminamos los colectivos de cuidadores no profesionales y empleados del hogar, que por causas diversas impiden una com-

paración intertemporal homogénea, la media del primer trimestre del año da una disminución del 3,7% en tasa anualizada respecto al trimestre anterior, ritmo inferior al 4,4% que se produjo en ese trimestre [gráfico superior derecho]. Esto, y el resto de indicadores de actividad y demanda, permite avanzar que el PIB ha seguido cayendo en el primer cuarto del año, aunque a menor ritmo que en el último de 2012, como preveíamos los analistas.

Las cuentas de los sectores institucionales muestran que las economías familiares

sufrieron en 2012 el peor año de la crisis, si lo medimos en términos de pérdida de renta real. En el conjunto del año, las rentas salariales disminuyeron un 5,4%, y las no salariales (rentas de la propiedad y excedente de explotación de los autónomos), un 0,4%. Aunque el saldo de operaciones de distribución secundaria de la renta (cotizaciones, pensiones y otras prestaciones y transferencias) fue más favorable que en el año anterior, la renta disponible disminuyó un 2,7% nominal y un 5,3% real, es decir, si le restamos el aumento de los precios. Mientras descendía la renta disponible, los gastos en consumo se mantenían práctica-

Los indicadores permiten avanzar que el PIB ha seguido cayendo en el primer cuarto del año

En 2012, el ahorro familiar fue casi un 60% inferior al máximo registrado en 2009

mente estables respecto a 2011, así que fue el ahorro el que pagó la factura, con una disminución del 28%. En 2012, el ahorro familiar fue casi un 60% inferior al máximo de 2009. La tasa de ahorro (porcentaje de la renta disponible) disminuyó a un mínimo histórico del 8,1%, muy por debajo ya de la media de la UEM [gráficos inferiores].

Este ahorro mermado fue suficiente para que las familias financiaran sus decrecientes gastos en inversión fija, principalmente vivienda, y aún les sobró (capacidad de financiación, o superávit) una cifra equivalente al 0,9% del PIB. En 2009, ese superávit fue del 6,6%. Mal año, pues, 2012 para las familias, que tuvieron que ceder recursos para sanear y rentabilizar a las empresas y Administraciones públicas. ■

Ángel Laborda es director de coyuntura de la Fundación de las Cajas de Ahorros (Funcas).

La economía mundial al vuelo

Nouriel Roubini

Expansión, 12 de abril de 2013

La economía mundial al vuelo



VISIÓN PERSONAL

Nouriel Roubini

En las últimas cuatro semanas he viajado a Sofía, Kuala Lumpur, Dubái, Londres, Milán, Fráncfort, Berlín, París, Pekín, Tokio, Estambul y por todo Estados Unidos. Así que nunca me he sentido demasiado lejos de la infinidad de desafíos que enfrenta la economía mundial. En Europa, el riesgo de una excepcional ruptura de la zona del euro y la pérdida de acceso a los mercados para España e Italia disminuyó gracias a la decisión del Banco Central Europeo de crear una red de protección para la deuda soberana el verano pasado. Pero los problemas fundamentales de la unión monetaria —bajo crecimiento potencial, recesión sostenida, pérdida de competitividad y grandes volúmenes de deuda pública y privada— no han sido resueltos. Por otra parte, el gran acuerdo entre el núcleo de la zona del euro, el BCE y la periferia —dolorosa austeridad y reformas a cambio de asistencia financiera a gran escala— está resquebrajándose a medida que la fatiga por la austeridad en la periferia choca con el cansancio por los rescates en los países centrales de la zona del euro, como Alemania y Holanda.

La fatiga por la austeridad en la periferia se percibe claramente en el éxito de las fuerzas anti establishment en las recientes elecciones italianas; en las grandes demostraciones callejeras en España, Portugal y otros lugares; y también en el malogrado rescate de los bancos chipriotas, que ha alimentado un intenso enojo popular. En toda la periferia, los partidos populistas de izquierda y derecha ganan terreno.

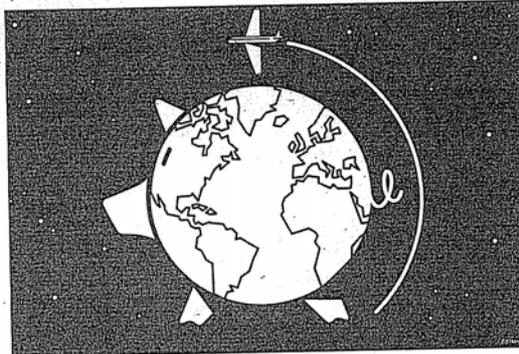
Mientras tanto, la insistencia de Alemania en imponer pérdidas a los acreedores de los bancos en Chipre es el último síntoma de fatiga por los rescates en el centro de Europa. Otros miembros centrales de la zona del euro, ansiosos por limitar los riesgos para sus contribuyentes, han señalado de manera similar que los rescates mediante reestructuración de la deuda con pérdidas para los acreedores (*hair-cut*) son la fórmula de futuro. Fuera de la zona del euro, incluso Reino Unido lucha por recuperar el crecimiento debido al daño causado por los esfuerzos de consolidación fiscal concentrados al principio del período, mientras que el sentimiento anti-austeridad gana fuerza en Bulgaria, Rumanía y Hungría.

Inestabilidad china

En China, la transición en el liderazgo ha sido suave. Pero el modelo económico del país continúa, según las famosas palabras del expresidente ministro Wen Jiabao, "inestable, desequilibrado, falta de coordinación e insostenible".

Los problemas de China son muchos: graves

Entre las economías avanzadas, EEUU es la mejor posicionada en estos momentos para lograr una recuperación sostenida, según el autor, seguida por Japón gracias a la expansión cuantitativa recién aprobada. En cambio, en Europa y China aumentan los desequilibrios y tensiones internas.



desequilibrios entre sus regiones costeras y el interior, y entre las zonas urbanas y rurales; ahorro inversión fija excesivo e insuficiente consumo privado; aumento de la desigualdad en el ingreso y la riqueza; y una enorme degradación ambiental que pone a la salud pública y alimentaria en peligro por la contaminación del aire, el agua y el suelo.

Los nuevos líderes del país hablan seriamente de profundizar las reformas y reequilibrar la economía pero, por su inclinación, mantienen la cautela, el gradualismo y el conservadurismo. Además, el poder de los intereses creados que se oponen a la reforma —las empresas estatales, los gobiernos provinciales y los militares, por ejemplo— aún debe ser derrotado. Como consecuencia, es posible que las reformas necesarias para reequilibrar la economía no ocurran lo suficientemente rápido para evitar una caída brusca cuando, el año que viene, la inversión se derrumba.

En China —así como en Rusia (y parcialmente en Brasil e India)— el capitalismo de estado se ha afianzado más y esto no sugiere nada bueno para el crecimiento. En general, se han exagerado los logros de estos cuatro países (los denominados BRIC). Otras economías emergentes pueden mostrar mejores resultados durante la próxima década: Malasia, Filipinas e Indonesia en Asia; Chile, Colombia y Perú en Latinoamérica; y Kazajistán, Azerbaiyán y Polonia en Europa del Este y Asia Central.

Más hacia el Este, Japón intenta un nuevo experimento económico para detener la deflación, impulsar el crecimiento económico para recuperar la confianza de las empresas y los consumidores. La llamada "Abenómica" tiene varios componentes: estímulos monetarios agresivos del Banco de Japón; un estímulo fiscal este año para cegar la demanda, seguido por austeridad fiscal en 2014 para poner límite a los déficits y la deuda; un empuje para aumentar los salarios nominales e impulsar la demanda interna; reformas estructurales para desregular la economía; y nuevos acuerdos de libre comercio —comenzando con el Acuerdo Transpacífico— para impulsar el comercio y la productividad.

Pero los desafíos son sobrecogedores. No queda claro si se puede vencer a la deflación con política monetaria; el estímulo fiscal excesivo y la austeridad diferida pueden hacer que la deuda se torne insostenible; y los componentes de las reformas estructurales de la "Abenómica" son vagos. Por otra parte, las tensiones con China por las reclamaciones territoriales en el Mar de China Oriental pueden afectar adversamente al comercio y a la inversión directa extranjera.

Luego está Oriente Próximo, que se mantiene como un arco de inestabilidad desde el Magreb hasta Pakistán. Turquía —con una población joven, gran potencial de crecimiento y un dinámico sector privado— busca convertirse en una importante potencia regional. Pero enfrenta muchos desafíos propios. La propuesta turca para

unirse a la Unión Europea está actualmente estancada, al tiempo que la recesión en la zona del euro desalienta su crecimiento. Su déficit por cuenta corriente aún es grande y su política monetaria ha sido confusa, ya que el objetivo de impulsar la competitividad y el crecimiento entra en conflicto con la necesidad de controlar la inflación y evitar una excesiva expansión del crédito. Además, si bien han aumentado las probabilidades de un acercamiento con Israel, Turquía enfrenta graves tensiones con Siria e Irán, y el Partido Islámico en el poder aún debe demostrar que puede coexistir con la tradición política secular del país.

Esperanza en EEUU

En este frágil entorno mundial, ¿se ha convertido EEUU en un faro de esperanza? Los estadounidenses han experimentado varias tendencias económicas positivas: la vivienda se recupera, el gas pizarra y el petróleo reducirán los gastos energéticos e impulsarán la competitividad; la creación de empleos mejora; los crecientes costes laborales en Asia y la llegada de la robótica y la automatización apuntalan un resurgimiento manufacturero; y la agresiva flexibilización cuantitativa ayuda tanto a la economía real como a los mercados financieros.

Pero aún existen riesgos. El desempleo y la deuda de los hogares continúan obstinadamente altos. Las subidas de impuestos y los recortes del gasto impactarán sobre el crecimiento; y el sistema político es disfuncional: la polarización partidaria impide lograr compromisos sobre el déficit fiscal, la inmigración, la política energética y otros temas clave que influyen sobre el crecimiento potencial.

En suma, entre las economías avanzadas, EEUU es la que está en mejor situación relativa, seguida por Japón, donde la "Abenómica" impulsa la confianza. La zona del euro y Reino Unido continúan sumidos en recesiones, empeoradas por restrictivas políticas monetarias y fiscales. Entre las economías emergentes, China podría enfrentar una caída brusca a fines de 2014 si se posponen las reformas estructurales críticas; y los demás BRIC deben alejarse del capitalismo de Estado. Si bien otros mercados emergentes en Asia y Latinoamérica muestran un mayor dinamismo que los BRIC, su empuje no será suficiente para revertir la marea mundial.

Profesor de Economía en la Escuela de Negocios Stern de la Universidad de Nueva York y presidente de Roubini Global Economics (www.roubini.com).

© Project Syndicate, 2013

Educación financiera en la escuela: la opción británica

José M. Domínguez

Diario Sur, 15 de mayo de 2013



Bastante antes de que estallara la crisis financiera global que sigue instalada en buena parte de los países desarrollados, algunos organismos económicos internacionales, comandados por la OCDE, habían desplegado iniciativas para la promoción de la educación financiera entre la ciudadanía. La vida de las personas se ve influenciada por decisiones financieras de gran trascendencia, para poder adoptarlas de manera consciente y responsable es preciso estar en posesión de un conjunto de conocimientos básicos y saber utilizarlos en beneficio propio.

Ciertamente, a medida que la crisis ha ido dejando sus secuelas, frecuentemente asociadas a actuaciones cuyas consecuencias no se vislumbraron en los momentos de auge, ha quedado patente que el déficit de educación financiera no es monopolio del ciudadano de a pie. Sin embargo, esta constatación no resta validez a las propuestas para mejorar el desenvolvimiento de la población en el plano financiero, sino que, más bien, la acentúa si el objetivo es preservar su bienestar presente y futuro.

A lo largo de los últimos años han surgido múltiples proyectos públicos y privados encaminados a extender, a través de las más variadas alternativas, la cultura financiera entre los distintos segmentos y colectivos sociales. La importancia atribuida a la adquisición de destrezas financieras desde una temprana edad explica que los adolescentes constituyan un foco prioritario de atención de las acciones formativas.

Ante la exclusión tradicional de los contenidos económicos de los diseños curriculares, el aprendizaje financiero se ha venido concibiendo como un elemento ajeno al cuerpo de saberes oficiales al que había que acceder a través de agentes procedentes del exterior, en el marco de actividades extraescolares. Se da así una curiosa paradoja: existe una conciencia generalizada de la relevancia de contar con una sólida base de conocimientos económicos y financieros para la formación integral de un ciudadano, pero se acepta con mayor o menor pasividad que queden extramuros del sistema educativo reglado.

El problema no es exclusivo de España, cuya situación, en cualquier caso, requiere de una consideración específica. En el Reino Unido, dentro de las grandes cuestiones sociales suscitadas en los últimos tiempos, la relativa a la educación financiera entre los jóvenes ha logrado abrirse un hueco, tras haberse desarrollado un amplio elenco de experiencias para su extensión. Los partidarios de su promoción consideran que, en una época en la que se espera que los ciudadanos asuman una mayor responsabilidad en sus propios asuntos financieros, es 'un escándalo' que el sistema educativo público haga dejación de la provisión de las habilidades necesarias para ello. Ante esta inquietud, en el seno del Parlamento británico se constituyó un grupo multipartidista ('all-party group') in-

tegrado por 225 miembros -el más numeroso de los existentes- con el propósito de afianzar la educación financiera entre los jóvenes.

Fruto de ese impulso, al que se han sumado organizaciones privadas, está previsto que, a partir del curso académico 2014-15, la educación financiera forme parte de los contenidos curriculares en Inglaterra. En este sentido, el pasado mes de febrero, el Ministerio de Educación publicó una propuesta de reforma del plan de estudios nacional en la que se recoge que la formación para la ciudadanía deberá preparar a los alumnos para asumir su puesto en la sociedad como ciudadanos responsables, proporcionándoles las habilidades y los conocimientos para gestionar su dinero y adoptar decisiones económicas apropiadas.

A partir de los once años de edad, los estudiantes habrán de recibir formación acerca de las funciones y los usos del dinero, la importancia de la presupuestación personal, la gestión del dinero, así como de una serie de productos y servicios financieros. Adicionalmente, en etapas sucesivas se incluyen enseñanzas sobre los salarios, los impuestos, el crédito, la deuda, el riesgo financiero y una gama de productos y servicios financieros más sofisticados, con apoyo en el uso de las matemáticas financieras.

El presidente del referido grupo parlamentario temático ha destacado que no han solicitado al gobierno la creación de una asignatura independiente, sino que su pretensión es incrustar la educación financiera en la enseñanza de las matemáticas y otras materias curriculares concernientes a la educación personal, social, sanitaria y económica. Este enfoque, considerado la alternativa menos costosa (en parte por ampararse en colaboraciones externas), representa un reflejo del carácter transversal de la instrucción financiera, si bien plantea el reto de la formación de los formadores no especializados.

La adquisición, ya sea de forma horizontal o vertical, de competencias en este campo ayuda a inculcar la mentalidad de saber identificar las implicaciones presupuestarias que conllevan numerosas decisiones públicas y privadas adoptadas en la vida cotidiana, a perfilar los productos y servicios financieros adecuados para afrontar las diferentes situaciones, y a calibrar los riesgos explícitos o implícitos inherentes a aquellos.

Por otro lado, la mera enumeración de los conceptos y contenidos seleccionados da idea de la creciente dificultad de acotar un perfil nítido de la educación financiera, que tiende, cada vez más, a interrelacionarse con las nociones estrictamente económicas. El acercamiento a esas dos vertientes es hoy día un requisito esencial para el ejercicio de la ciudadanía responsable. La escuela constituye, sin duda alguna, el lugar más apropiado para el inicio formal de la ardua preparación en esas facetas, absolutamente imprescindibles en una sociedad tan compleja y dinámica como la actual.



El drama del paro juvenil

José M. Domínguez

Diario Sur, 27 de mayo de 2013

OPINIÓN | 23

LA TRIBUNA

El drama del paro juvenil

JOSÉ M. DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ
CATEDRÁTICO DE HACIENDA PÚBLICA DE LA UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

Afrontar periodos de desempleo en una temprana edad deja una serie de 'cicatrices' que tienden a ser más persistentes a medida que se prolonga la inactividad



El problema del desempleo juvenil no deja de extenderse. En los países desarrollados, el número de jóvenes con edad entre 15 y 24 años sin empleo se ha incrementado un 30% desde el año 2007. Ni siquiera el calificativo de 'emergente' libra a algunos países de destacar en los rankings internacionales. Los efectos de la crisis económica, en un caso, y del rápido crecimiento poblacional, en otro, se han aliado para configurar el denominado 'arco del desempleo', que se perfila desde el sur de Europa hasta el de Asia, pasando por el norte de África y el Oriente Medio. Desafortunadamente, España es socio fundador de ese nuevo club, tan escasamente privilegiado, del que es ciertamente difícil escapar a tenor de los impresionantes registros negativos de su tarjeta de presentación. Con su habitual garfitería, los influyentes medios de comunicación anglosajones nos reconvocan permanentemente nuestra pertenencia a ese arco, dentro del que se nos equipara, por la gravedad de la situación, con Egipto.

La existencia de una tasa de desempleo que supera la cota del 50% justifica plenamente que se acriven todas las almas. Curiosamente, otras fuentes de origen germano e hispano han tratado recientemente de relativizar la magnitud del paro juvenil en España. Algunas de ellas, después de efectuar una serie de ajustes no suficientemente explicados, estiman una tasa corregida del 19%. La disparidad de cifras obliga a una mínima locustión en los datos para tratar de calibrar la situación efectiva. Con arreglo a los criterios internacionales, la tasa de desempleo se mide como el cociente entre el número de personas desempleadas y el de las personas consideradas activas (trabajan o quieren hacerlo). Según la Encuesta de Población Activa, a finales del primer trimestre de 2013 había en España, entre los jóvenes de 16-24 años, 960.400 parados, frente a 717.900 ocupados. La tasa de desempleo era, pues, algo mayor del 57%.

El dato anterior es incontestable, lo que no debe ser óbice para alguna matización, vinculada a las limitaciones de la referida base. Así, nos podríamos encontrar con que una hejida de ésta pudiese encubrir un empesamiento. Esto podría ocurrir si, como consecuencia de la desmotivación y la falta de perspectivas, un amplio colectivo de jóvenes renunciase a la búsqueda de empleo o se viese forzado a emigrar, con la consiguiente exclusión del mercado laboral a efectos estadísticos. Así, puede ser útil utilizar complementariamente otro indicador bastante simple: el cociente entre el número de jóvenes parados y el número total de jóvenes, la denominada 'tasa de desempleo'. Hay quien considere que tiene sentido especialmente para el segmento juvenil, por encontrarse en una etapa formativa. Teniendo en cuenta que en España hay 4.113.000 personas en la franja de edad de 16 a 24 años, la referida ratio de desempleo se sitúa en el 23%; la de empleo, en el 18%. Aunque así se desmonte menos en el panorama internacional, en España hay demasiados NEEB's, acróni-

mo que, en inglés, va referido a quienes no ocupan un empleo, ni están en programas educativos o de formación profesional.

Los costes del paro son enormes, individual y socialmente, en cualquier edad. En relación con los jóvenes, además, se generan unos efectos negativos que prevalecen en el tiempo. Quienes comienzan su vida laboral sin un puesto de trabajo se perciben que padecan una mayor incidencia del paro en el futuro y obtengan menores niveles salariales (con una diferencia del orden del 20%) que quienes acceden a un empleo desde un primer momento. Afrontar periodos de desempleo en una temprana edad deja una serie de 'cicatrices' que tienden a ser más persistentes a medida que se prolonga la inactividad. Hay 1,8 millones de personas con menos de 30 años que buscan empleo y, de dicho grupo, unas 650.000 son ya parados de larga duración. La situación es particularmente preocupante para aquellos jóvenes que se habían retirado permanentemente del sistema educativo, muchos de ellos atraídos por el 'boom' de la construcción, y ahora se encuentran sin empleo y sin cualificaciones profesionales adecuadas.

Como causas explicativas suelen señalarse, además del impacto de la recesión económica, un deficiente funcionamiento del mercado de trabajo y un desajuste entre el sistema educativo y el mundo empresarial. El desempleo entre los jóvenes de 16 a 24 años es preocupante, pero quizás lo sea aún más el que afecta a quienes ya han concluido su etapa formativa (grupo de edad entre 25 y 34 años). Un elemento que invita a la reflexión es el hecho de que un 40% de los ocupados de este grupo con titulación superior no están empleados en puestos que requieran dicha cualificación. La dualidad del mercado de trabajo y la relevancia de los contratos temporales son elementos que no pueden pasar desapercibidos. Un 40% de las personas con niveles educativos bajos, y un 20% de quienes tienen una formación elevada, mantienen contratos temporales hasta la edad de 39 años.

La existencia de desempleo juvenil tiene unas consecuencias inmediatas sobre la capacidad productiva de la economía, que se ve mermada. A este componente económico hay que añadir la pérdida del talento nacional que se ve obligado a buscar oportunidades fuera de nuestras fronteras. Pero lo que también se está poniendo en jaque son las propias bases del modelo político y social en el que se ha sustentado el progreso de España a lo largo de los últimas décadas. «Los jóvenes no deberían estar ociosos. Es muy malo para ellos», proclamaba Margaret Thatcher, según nos recuerda 'The Economist', en 1984. El paro es perjudicial para los afectados, pero también para la sociedad, que, de manera inaplazable, debe articular las medidas necesarias para mitigar sus consecuencias visibles y también los riesgos latentes, que aflorarán en el futuro. No deberían escatimarse esfuerzos para reducir la probabilidad de que se de esta penosa igualdad: «TEENage = NEE-Taga».



El prolongando misterio de las bajas tasas de interés

Kenneth Rogoff

El País, 5 de mayo de 2013

El prolongado misterio de las bajas tasas de interés

KENNETH
ROGOFF

Mientras los encargados de formular las políticas y los inversores se preocupan por los riesgos que implican los ultrabajos niveles actuales de las tasas de interés en el mundo, los economistas académicos continúan debatiendo sobre las causas subyacentes. A estas alturas, todos aceptan alguna versión de la declaración en 2005 del presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos, Ben Bernanke, quien afirmó que la raíz del problema está en la "superabundancia mundial de ahorro". Pero los economistas no se ponen de acuerdo sobre el porqué de la superabundancia, sobre cuánto durará y, especialmente, sobre si es algo bueno.

La declaración original de Bernanke enfatizó varios factores, algunos que reducían la demanda de ahorro en el mundo y otros que aumentaban la oferta. En cualquiera de esos casos, las tasas de interés tendrían que caer para equilibrar los mercados de bonos. Bernanke señaló que la crisis financiera asiática de finales de la década de 1990 causó el colapso de la voraz demanda de inversión en la región, induciendo simultáneamente el acopio de activos líquidos por los Gobiernos asiáticos como cobertura contra otra crisis. También señaló el aumento en el ahorro jubilatorio por las poblaciones envejecidas en Alemania y Japón, así como los ahorros en países exportadores de petróleo, con sus poblaciones en rápido crecimiento y preocupaciones por los ingresos provenientes del petróleo en el largo plazo.

La política monetaria, por cierto, no fue parte prominente del diagnóstico de Bernanke. Como la mayoría de los economistas, él cree que si quienes están a cargo de las políticas intentan mantener las ta-

sas de interés en niveles artificialmente bajos durante demasiado tiempo, la demanda eventualmente se disparará y aumentará la inflación. Por tanto, si la inflación es baja y estable, no se puede culpar a los bancos centrales por las bajas tasas de largo plazo.

De hecho, sospecho profundamente que en una encuesta a los inversores sobre las causas de las bajas tasas de interés de largo plazo en el mundo, la política monetaria se ubicaría en el primer lugar de la lista, en vez de estar ausente de ella. Que tantos inversores compartan esta perspectiva debiera hacernos pensar dos veces antes de absolver a la política monetaria de toda responsabilidad. Sin embargo, comparto el instinto de Bernanke en cuanto a que, si bien los bancos centrales fijan las tasas de interés de muy corto plazo, prácticamente no influyen sobre las tasas reales (ajustadas por inflación), más allá de un efecto modesto a través de sus políticas de gestión de carteras (por ejemplo, la "flexibilización cuantitativa").

Mucho ha cambiado desde 2005. Tuviéramos la crisis financiera, y algunos de los factores citados por Bernanke se han invertido considerablemente. Por ejemplo, la inversión asiática nuevamente experimenta un período de auge, liderada por China. Sin embargo, las tasas de interés globales son aún menores ahora que en ese entonces. ¿Por qué?

Hay varias teorías alternativas, la mayoría de ellas muy elegantes, pero ninguna enteramente satisfactoria. Una visión sostiene que los riesgos de crecimiento a largo plazo han aumentado, elevando la prima sobre los activos que se perciben como relativamente seguros, e incrementando el ahorro preventivo en general. (Por supuesto, nadie debería creer que los bonos gubernamentales son completamente seguros, especialmente con respecto a la inflación y la presión financiera). Ciertamente, la crisis financiera de 2008 debería

haber constituido un llamado de atención para los defensores de la gran moderación, una visión que propone que la volatilidad a largo plazo ha disminuido. Muchos estudios sugieren que está tornándose más difícil que nunca anclar las expectativas sobre las tendencias de crecimiento a largo plazo. Observen, por ejemplo, el activo debate sobre la aceleración o desaceleración del progreso tecnológico. Los cambios en el poder geopolítico también generan incertidumbre.

Otra clase de teorías académicas siguen a Bernanke (e incluso, a ideas previas de Michael Dooley, David Folkerts-Landau y Peter Garber) al atribuir las bajas tasas de interés a largo plazo a la creciente importancia de las economías emergentes, pero con el énfasis principal en el ahorro privado más que en el público. Como las economías emergentes tienen mer-

Una regulación más estricta de los estándares de crédito ha reducido la demanda de inversión

cados de activos relativamente débiles, sus ciudadanos buscan refugio en los bonos gubernamentales de los países avanzados. Una teoría relacionada indica que los ciudadanos de las economías emergentes tienen dificultades para diversificar el enorme riesgo inherente a sus entornos con rápido crecimiento, pero elevada volatilidad, y se sienten especialmente vulnerables por la debilidad de las redes de seguridad social. Por ello, ahorran extraordinariamente.

Estas explicaciones tienen un cierto mérito, pero debemos reconocer que los bancos centrales y los fondos de inversión soberanos, no los ciudadanos particulares,

son los actores más directamente responsables de los grandes superávits de ahorro. Pensar que los Gobiernos tienen idénticas motivaciones que los ciudadanos particulares es forzar la cuestión.

Además, cuando se la observa más de cerca, la explicación de los mercados emergentes, aunque convincente, no resulta tan persuasiva como parece. Las economías emergentes están creciendo mucho más rápidamente que los países avanzados, que, según sugieren los modelos de crecimiento neoclásicos, deberían presionar las tasas de interés mundiales al alza, no a la baja.

De manera similar, la integración de países con mercados emergentes a la economía mundial ha inundado los mercados con mano de obra. Según la teoría estándar del comercio, una sobreabundancia mundial de mano de obra debería implicar una mayor tasa de rendimiento del capital, y esto, a su vez, presionaría las tasas de interés al alza, no a la baja.

Claramente, todas las explicaciones deben incluir la restricción mundial del crédito, en especial para las pequeñas y medianas empresas. Una regulación más estricta de los estándares crediticios ha eliminado una importante fuente de demanda mundial de inversión, presionando las tasas de interés a la baja.

Creo que cuando la incertidumbre global desaparezca y el crecimiento mundial se recupere, las tasas de interés mundiales también comenzarán a aumentar. Pero es difícil predecir cuándo se dará esa transición. El enigma de la superabundancia de ahorro en el mundo puede continuar intrigándonos durante muchos años. ■

Kenneth Rogoff ha trabajado como economista en jefe del FMI y es profesor de Economía y Política Pública en la Universidad de Harvard.

Traducción al español por Leopoldo Gurman.
© Project Syndicate, 2013.

Política monetaria, desempleo y estabilidad financiera

Ángel Ubide

El País, 2 de junio de 2013

Política monetaria, desempleo y estabilidad financiera

ÁNGEL
UBIDE

Qué debería hacer la política monetaria cuando no hay inflación, el desempleo es altísimo, pero las secuelas de la reciente crisis financiera todavía están recientes y hay miedo de estar ya creando una nueva burbuja? En conferencias por todo el mundo, académicos y banqueros centrales llevan tiempo debatiendo esta disyuntiva. ¿Estaremos creando con estos tipos de interés tan bajos otra crisis financiera futura? Este debate se combina con la incertidumbre sobre el proceso de salida de la política monetaria no convencional —la política monetaria que hemos presenciado en los últimos años, dedicada sobre todo a la compra de activos varios, y no a la subida o bajada de los tipos de interés. Se nota un deseo enorme de volver a los viejos tiempos, cuando la política monetaria era "aburrída", en palabras del saliente gobernador del Banco de Inglaterra, Mervyn King, cuando el debate se centraba, casi siempre, en la alternativa entre no hacer nada o subir o bajar los tipos de interés un 0,25%. Los banqueros centrales añoran esos días. Pero lo más probable es que los viejos tiempos tarden mucho en volver, y debemos preparar el sistema económico, institucional y de gestión de riesgos para un largo periodo de política monetaria interesante.

La discusión de las últimas semanas sobre la estrategia de salida de la Reserva Federal de EE UU es una buena muestra de estos dos debates. La Fed lleva varios meses comunicando a los mercados que el programa de compras de activos podría estar llegando pronto a su fin, o al menos que se podría reducir la magnitud de las compras mensuales. En estos momentos, la Fed compra 85.000 millones de dólares al mes de bonos del Tesoro e hipotecas titulizadas. Es posible que, llegado el otoño, con la economía estadounidense en una suave aceleración, la Fed decida reducir el ritmo de compras de activos y, según las actas de su última reunión, podría culminar el proceso a finales de este año o a principios de 2014.

Muchos se preguntan cómo es posible que la Fed se esté ya planteando una reducción del estímulo (que no un tensionamiento, ya que ha dejado claro que los tipos no subirán hasta que el desempleo haya caído, como mínimo, al 6,5%), cuando el paro es todavía muy elevado; la inflación, baja, y el crecimiento, débil. A su vez, otros se plantean que es posible que esta estrategia haya generado recalentamientos en varios mercados, y que la única razón por la cual se mantiene la euforia bursátil es que la Fed sigue comprando bonos.

El debate recuerda a algunos la experiencia de 1994, cuando los tipos de interés a largo se dispararon en el momento en que la Fed comenzó el proceso de tensionamiento, generando fuertes pérdidas. A otros recuerda el periodo de exuberancia irracional, cuando Alan Greenspan, en 1996, alertaba a los mercados de la posibilidad de una burbuja —que continuó cuatro años más, hasta que finalmente explotó—. La experiencia de las últimas dos décadas ha avivado el debate sobre las opciones de política: ignorar las burbujas, ya que no se pueden predecir o identificar en tiempo real, o tratar de evitarlas. Parece que la mayoría ha cambiado, y ahora se decanta por tratar de evitar las burbujas, aunque suponga un coste en función del crecimiento, y por tanto, la ansiedad que produce este largo periodo de tipos de interés bajos.

Sin embargo, en momentos de alto desempleo combinados con sistemas bancarios débiles, la disyuntiva no es sencilla. Es muy probable que la inflación de sala-

las condiciones monetarias solo para calmar la inflación de activos conlleva una incertidumbre mayor de lo normal. Además, la experiencia demuestra que, si de verdad hay un comportamiento de burbuja, las subidas de tipos no son muy eficaces para frenarlo, como se vio en los dos últimos episodios. Socialmente, y políticamente, la decisión es compleja: reducir con certeza el crecimiento a corto plazo para evitar un incierto problema futuro.

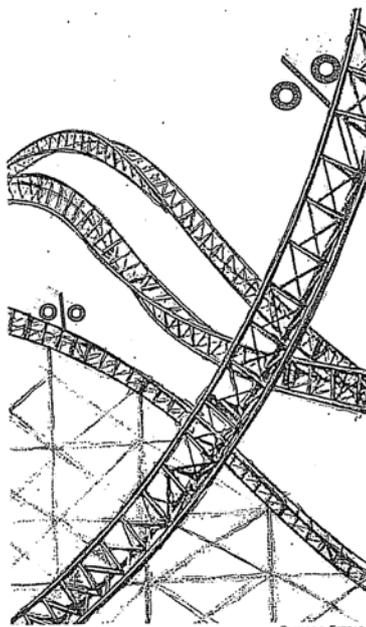
La alternativa es no hacer nada y adoptar políticas macroprudenciales, es decir, endurecer la regulación de tal manera que los bancos tengan un mayor colchón de capital en caso de pérdidas y se eviten las prácticas arriesgadas en la concesión de préstamos. Al fin y al cabo, la causa fundamental de la crisis hipotecaria en

Estados Unidos fue la regulación increíblemente laxa que permitía la concesión de hipotecas prácticamente imposibles de devolver, y no el nivel de los tipos de interés. Pero conviene recordar que las políticas macroprudenciales no son la panacea: al fin y al cabo, España fue un líder con las provisiones anticíclicas y no logró evitar que el sector inmobiliario se recalentara de manera excesiva.

Otra alternativa es incrementar la incertidumbre como medida de tensionamiento. Una de las herramientas de relajación de la política monetaria de los últimos años ha sido la comunicación, sobre todo en Estados Unidos, donde a base de promesas y declaraciones sobre la evolución futura de los tipos de interés se ha querido inducir una reducción de la aversión al riesgo —esencialmente, el mensaje era "No te preocupes, estamos aquí para ayudarte". De manera simétrica, la eliminación de esta certidumbre servirá para evitar que el péndulo se deslice demasiado hacia el otro lado y se generen transacciones cuyo éxito dependa, sobre todo, de la estabilidad de tipos a niveles demasiado bajos. La certeza —más que el nivel— de la evolución futura de tipos es un factor determinante del apalancamiento financiero.

En cierta medida, la política monetaria de los últimos años ha operado como un seguro: ante la incertidumbre y el miedo excesivos, los banqueros centrales no han tenido más remedio que absorber la parte del riesgo que el sector privado no quería tomar. Se podría afirmar que la estabilidad financiera ha adoptado un papel preponderante frente a la estabilidad de precios. La cuestión será la siguiente: con el riesgo de inflación neutro o a la baja, ¿merecerá la pena tratar de reducir el desempleo un poco más, o más rápido, a cambio de crear un problema financiero, potencial e incierto, más adelante? ¿Es la estabilidad financiera necesaria para la estabilidad de precios? ¿O es al revés, ya que sin estabilidad de precios y crecimiento saludable no se puede tener estabilidad financiera? ¿Cuál es el nivel de riesgo óptimo? ¿Cómo se define la estabilidad financiera? No será una decisión fácil, y seguro que no será aburrida. ■

Ángel Ubide es senior fellow del Peterson Institute for International Economics en Washington.



Las subidas de tipos no son muy eficaces para frenar un comportamiento de burbuja

rios se mantenga baja en los próximos años, y es muy probable que el crecimiento del crédito sea reducido, ya que la aversión al riesgo en el sector bancario, y en el sector privado en general, ha aumentado. En estos casos, el mecanismo de transmisión de la política monetaria es sobre todo a través del efecto riqueza —y esto requiere una aceleración de los precios de los activos antes de que se acelere el crecimiento—. El problema es que no tenemos una buena manera de evaluar el valor fundamental de los activos financieros, y, por tanto, la decisión de tensionar

Asfixia empresarial

Emilio Ontiveros

El País, 19 de mayo de 2013

Asfixia empresarial

EMILIO
ONTIVEROS

La crisis está diezmando el censo de pequeñas y medianas empresas. Más del 99% de las empresas europeas son pymes. Estas contribuyen con más del 50% del valor añadido total creado por el sector empresarial y proporcionan dos de cada tres empleos privados. A diferencia de Estados Unidos, donde aproximadamente la mitad de los empleos se localizan en pymes, en la Europa continental ese porcentaje es significativamente más elevado: en Italia alcanza el 80%, y en España, el 70%.

En nuestra economía son estas empresas las que están sufriendo dos principales formas de asfixia: la depresión de la demanda y, no menos importante, la derivada de la ausencia de financiación. Por estas dos causas, no solo quedan dañadas las cuentas de resultados, sino que acaban desapareciendo demasiadas empresas, incluso las que disponen de niveles de calidad de la gestión homologables a las competidoras europeas. Lo que es peor, esas mismas causas se añaden a algunas que tradicionalmente se han destacado como entorpecedoras de la natalidad empresarial en nuestro país.

La cantidad de empresas que se crean en términos netos, y su calidad, son algunas de las condiciones para la prosperidad de una economía. En España se ha avanzado en los últimos años en asignar buenos talentos a la función empresarial, aun cuando persisten dificultades que se reflejan año tras año en esa clasificación, *Doing Business*, que realiza el Banco Mundial para la práctica totalidad de los países. El correspondiente a 2013 sigue situándonos en una mala posición. Ya sea por el número de trámites o por el consumo de tiempo requerido, alumbrar nuevas empresas no es un empeño fácil. Persisten todavía más factores disuasorios que incentivos de la asunción de proyectos que signifiquen asunción de riesgos. Y la severidad con que la crisis se manifiesta en España no ha favorecido precisamente esos incentivos. La regeneración empresarial, fundamento de la modernización de la economía, no está garantizada.

Con independencia de factores estructurales que debilitan la capacidad de supervivencia de las empresas —calidad y grado de profesionalización de la función de dirección, internacionalización de sus actividades y, en última instancia, la propia dimensión de las unidades—, las dificultades ahora más relevantes son de naturaleza financiera. No es algo nuevo: desde el inicio de la crisis la captación de recursos ajenos ha sido cada día más difícil, no solo en España, pero en los últimos años se ha acentuado, y con él, la diferenciación adversa de las empresas españolas. Las empresas pequeñas sufren más con los habituales retrasos de las Administraciones Públicas, son menos capaces de captar finan-

ciación bajo todas sus modalidades, y la que llega lo hace en condiciones cada día más onerosas. No era una conclusión difícil de deducir a poco que escucháramos a empresarios españoles, con bastante independencia del sector. Ahora han sido las instituciones europeas, y de forma destacada el Banco Central Europeo (BCE), la que ha confirmado los problemas que existen en la transmisión de su política monetaria. De poco

no, sino la principal amenaza a la supervivencia.

Esas dificultades son particularmente más difíciles de sortear en economías como la española, en la que, como en estas mismas páginas hemos comentado en numerosas ocasiones, la configuración de su sistema financiero está basada de forma dominante en el papel de los bancos. Es la intermediación bancaria la que canaliza buena parte de los activos y pasi-

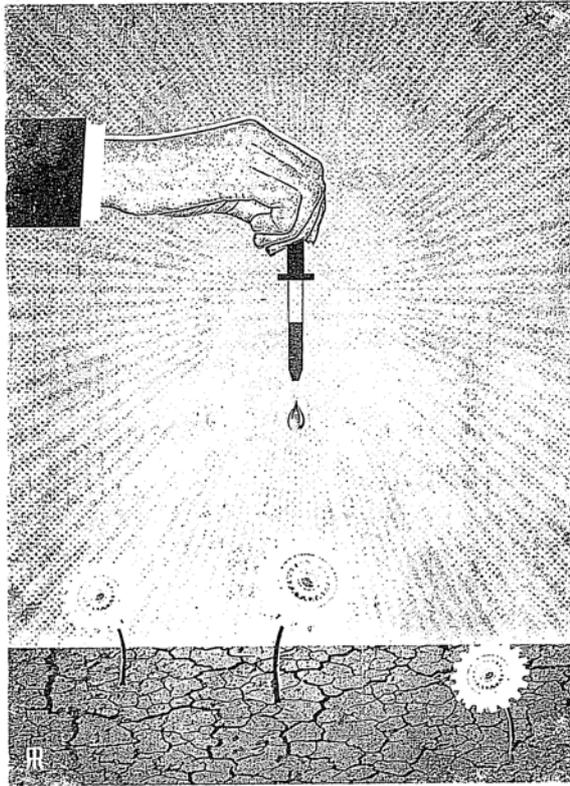
mayor diversidad de instituciones y operadores.

Los datos del BCE dejan lugar a pocas dudas. La diferencia entre el tipo que pagan los bancos por tomar liquidez en esa institución y el tipo medio al que prestan a las empresas se mantiene en rangos ciertamente elevados en el conjunto del área, pero son excesivos en las economías del Sur: más de tres veces la correspondiente a las economías consideradas centrales. Es verdad que en esa diferencia influye el coste medio de captación de pasivo ordinario, la remuneración de los depósitos a los clientes, que en España, por ejemplo, ha sido y sigue siendo significativamente más elevada que en el resto. Pero también la más desigual propensión a prestar de los bancos españoles y, desde luego, la más débil capacidad de negociación de las pequeñas empresas españolas.

En ausencia de decisiones externas excepcionales, el restablecimiento de los flujos de financiación crediticia no es una tarea fácil. Sobre el sistema bancario español pesan los problemas genéricos de la eurozona y las amenazas derivadas de la propia recesión de la economía española. El propio cuadro macroeconómico que acaba de hacer público el Gobierno no constituye precisamente un incentivo al restablecimiento de la oferta de crédito. Sin necesidad de entrar en consideraciones específicas de cada una de las entidades, hacer banca al por menor con unas constantes clínicas como las que hoy exhibe la economía española —niveles de endeudamiento de familias y empresas históricamente elevados, contracción del crecimiento económico no inferior al 1,5%, tasa de paro superior al 27% y un descenso de la renta disponible notable— no es el más atractivo de los negocios.

En realidad, ese cuadro macroeconómico no permite descartar la necesidad de recapitalizaciones adicionales de algunas entidades bancarias, que necesariamente habrán de hacerse con fondos públicos. Las autoridades españolas tienen disponible todavía el 60% de la línea de crédito asociada al rescate sectorial acordado el pasado julio. Como tampoco pueden descartarse movimientos adicionales de concentración entre entidades bancarias que no favorecerán precisamente la ya muy debilitada capacidad de negociación de las empresas de menor dimensión.

Con independencia de las decisiones que eventualmente adopte el BCE, la definitiva normalización de la financiación empresarial y, con ella, la existencia de tasas netas de natalidad empresarial adecuadas no tendrá lugar hasta que no se restablezcan ritmos de crecimiento económico suficientes en la eurozona. Y esto, sin excluir actuaciones específicas sobre los sistemas bancarios, nos remite necesariamente a políticas de demanda que también habrán de venir de fuera: flexibilización significativa de la consolidación fiscal hoy dominante, concreción de decisiones de inversión paneuropea por el Banco Europeo de Inversiones y adopción de orientaciones menos proclivas en aquellas economías con mayor margen de maniobra y menor escrutinio de los mercados financieros. ■



RAFAEL RICYO

De poco sirven las bajadas de tipos de interés si el dinero no llega a quienes más lo necesitan

sirve que se amplien las facilidades de liquidez y las reducciones de tipos de interés a los bancos, si estos no hacen llegar aquella a los destinatarios que más la necesitan: los que han de transformarla en proyectos de inversión y en empleo. Esa sequía crediticia es hoy no solo el más poderoso freno al necesario fortalecimiento de todas las formas de capital, incluido, desde luego, el huma-

vos financieros de todos los agentes económicos, desde luego, de las familias y empresas. De estas últimas, las pymes de forma particular, dadas las dificultades que su propia dimensión significa para el acceso a otras formas de financiación como las basadas en los mercados de financiación directa. La apelación a las emisiones de bonos o de cualquier tipo de títulos es poco más que testimonial, y tampoco el desarrollo de las modalidades de capital riesgo favorece la reducción de la dependencia casi total de la financiación bancaria de las empresas de pequeña dimensión. Su racionamiento, o su excesivo encarecimiento, agravan los problemas de la economía española frente a los de cualquier otra economía con sistemas financieros con una

El cómo y el cuándo de la reforma de pensiones

José Luis Tortuero

El País, 20 de junio de 2013

El cómo y cuándo de la reforma de las pensiones

En el Comité de Expertos he actuado por mí mismo, sin representar a nadie, aunque fui propuesto a iniciativa del PSOE. También es bueno que los ciudadanos sepan que nuestro trabajo en la Comisión ha sido totalmente altruista.

El mandato legal al Comité se circunscribió a la elaboración de un "informe" sobre el factor de sostenibilidad. Hubiera sido deseable efectuar un análisis de la situación del Sistema de Seguridad Social donde se integrasen las posibles alternativas que determinen el equilibrio presupuestario. Este planteamiento tiene como dificultad insalvable el escaso tiempo concedido.

El inconveniente de acometer solo la fijación de los factores de sostenibilidad es que actuarán, si se me permite el símil, como las guindas del pastel. El problema es que el pastel (el sistema) no ha sido perfeccionado previamente, está deformado, es incompleto y tiene una ordenación jurídica arcaica y caótica.

Afirmar que el sistema de pensiones tiene problemas no es nuevo. Los ha tenido y los tendrá. Las crisis económicas y sus efectos han sido un permanente "compañero de viaje". Ahora damos especial relevancia a otros factores. El envejecimiento de la población española que se incrementará con la llegada a la edad de jubilación del baby boom. Igualmente, el incremento constante de la esperanza de vida supondrá una extensión del tiempo cobrando la pensión. Es necesario actuar. El interrogante es cuándo y cómo.

Los tiempos más duros de la crisis, con destrucción de tejido productivo y de empleo sin precedentes, reducciones salariales, congelación de las pensiones, etcétera, no son los más adecuados para afrontar reformas superpuestas, o reducciones de las pensiones sobre pensiones ya reducidas.

El sistema de protección social está demostrando que constituye un factor social de primer



JOSÉ LUIS TORTUERO

No es buena idea afrontar cambios profundos en medio de una dura crisis

orden para atemperar los gravísimos efectos de la crisis, donde cada parcela de protección está cumpliendo su función social. En tiempos de crisis nuestro sistema demuestra una capacidad de adaptación que no tiene parangón respecto a otros sistemas.

Además de la crisis, el actual no es momento de reforma, estamos inmersos en la aplicación de la Ley 27/2011 que provocará una disminución de las pensiones futuras. El núcleo duro de esta reforma está en la elevación de la edad de jubilación. En este orden, ¿es realista afirmar que nos jubilaremos a los 67 años? La respuesta es negativa. Es sobradamente conocido que la inmensa mayoría de los trabajadores son expulsados del mercado laboral a edades tempranas. El resultado es que el conjunto de trabajadores (salvo colectivos privilegiados) expulsados del mercado laboral a una edad temprana ten-

drán que acudir a fórmulas de jubilación anticipada, de lo que deriva una importante reducción de las pensiones, que se podrá acumular a la ya reducida por el impacto de los nuevos términos de cálculo.

El gasto social en relación con el PIB en España, a la cola de los países de la UE, pone de manifiesto que nos queda un recorrido razonable para situarnos en la media de la UE. Gasto que se acelerará sustancialmente en 2050-2060. No obstante, no parece razonable que hoy, en el peor escenario de la crisis económica, hagamos dogma de fe de las previsiones de 2060 para afrontar reformas que contribuirán a dificultar sustancialmente el crecimiento, la creación de empleo y la salida de la crisis. No hay que olvidar que contamos con un Fondo de Reserva para equilibrar en el corto plazo los efectos negativos del ciclo y que

las cohortes del baby boom anuncian su llegada en un plazo (2022-2042) que nos permite actuar alejados de la urgencia.

Seguramente es necesario un gran acuerdo político-social que comprometa el porcentaje de la riqueza nacional que estamos dispuestos a dedicar a la protección social, así como la procedencia de los ingresos que tendrán que ser compartidos, entre las cotizaciones sociales y las transferencias de Estado, procedentes del sistema fiscal. El sistema democrático —los ciudadanos— será el que avale las distintas alternativas. Con el mandato al Comité, hemos empezado la casa por el tejado.

La actuación más razonable, prudente y acorde con el marco legal, consistiría en una reducción de los plazos previstos en la ley, y de esta forma adelantar la revisión de los parámetros vinculados a la esperanza de vida. El resultado precipitaría el ahorro del 3% del PIB asociado a la Ley 27/2011, utilizando complementariamente el Fondo de Reserva.

De igual forma, debemos ser prudentes para evitar que una generación tenga que soportar "todos los impactos".

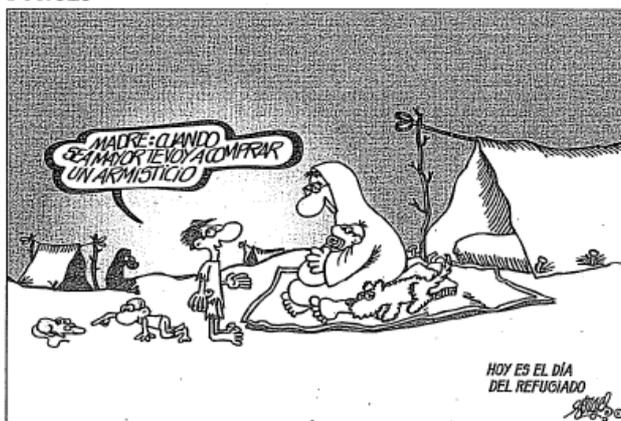
Finalmente, el factor intergeneracional debería ser aplicado a todo el sistema de pensiones.

El *modus operandi* planteado nos proporcionaría el tiempo necesario para reordenar y modernizar el sistema, construyendo el marco adecuado sobre el que aplicar el factor de sostenibilidad. Igualmente nos permitiría actuar sobre el mercado laboral. Espacio este de vital importancia, ya que la población activa constituye el elemento de garantía del sistema de reparto.

Como puede apreciarse las asignaturas pendientes son muchas y de gran envergadura. Acometerlas es cuestión de voluntad y compromiso político.

José Luis Tortuero Plaza es catedrático de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social de la UCM y miembro del Comité de Expertos.

FORGES



El futuro de las pensiones

Guillermo de la Dehesa

El País, 5 de abril de 2013

El futuro de las pensiones

El envejecimiento de la población y la caída de las cotizaciones obligan a reformar el sistema público de forma urgente. Ni el crecimiento esperado ni el aumento de la productividad garantizan su sostenibilidad
Por GUILLERMO DE LA DEHESA

Muchos ciudadanos están hoy preocupados por el futuro de sus pensiones por dos razones: a medio plazo, por la caída creciente del número de cotizantes y el aumento del número de beneficiarios. Por un lado, el número de afiliados a la Seguridad Social alcanzó su máximo histórico en 2007, con 19,4 millones cayendo en 2012 a 16,1 millones, una caída de 3,3 millones en cinco años. Por otro, a finales de 2012, la tasa de los beneficiarios de prestaciones de desempleo alcanzó 2,8 millones, de los que 1,3 millones recibían una prestación contributiva, 1,1 millones un subsidio de desempleo y 0,4 millones una renta activa de reinserción de 426 euros. En 2012, el número de cotizantes en proporción del número de pensiones que se han abonado (y no de pensionistas, ya que hay un millón de beneficiarios que cobran más de una pensión) era 1,9.

A largo plazo, la preocupación nace por el envejecimiento creciente de la población y por el menor tamaño de las cohortes jóvenes que tendrán que pagar las pensiones de las familias numerosas que ahora se jubilan. Según las recientes proyecciones de la población del INE 2012-2052, la esperanza de vida al nacer pasará de 79,1 años en 2011 a 86,9 años en 2051 y la esperanza de vida a los 65 años pasará de 18,4 a 24 años (89) para los varones y de 22,3 a 27,3 para las mujeres (92,3). Los nacimientos serán menores que las defunciones a partir de 2022, con lo que la población total caerá 3,5 millones en 2051. Finalmente, en 2051, el número de personas en edad de trabajar (16-64 años) igualará el número de personas inactivas, es decir, de más de 64 o menos de 16 años, luego la tasa de dependencia será 100%, cuando en 2012 ha sido 50,4%. Ahora bien, hay que tener en cuenta que el INE estima que en dicho período no habrá inmigración neta, lo que es muy discutible.

¿Cuáles son los problemas detectados por los expertos en pensiones?

Primero. Tanto José Ignacio Conde-Ruiz y Clara González (2011) como Ángel de la Fuente y Rafael Doménech (2012) estiman que la Ley de Reforma de las Pensiones de 2011 solo reduce en un tercio el aumento previsto del gasto en pensiones hasta 2050 que pasaría del 9% del PIB en 2010 al 18% en 2050. José Antonio Herce (2010) recuerda que la edad de jubilación a los 65 años fue introducida en España en 1919, cuando el 90% de la población no llegaba a cumplirlos y 81 años más tarde, el 90% de la población supera dicha edad. Por ello, estos expertos demandan una profundización de la reforma actual y un adelantamiento urgentemente de la entrada en vigor de su "factor de sostenibilidad" que dicha reforma incorpora en 2027.

Segundo. Sergi Jiménez (2013) acaba de estimar que el déficit de pensiones previsto para 2025 (1% del PIB) ha sido alcanzado ya en 2012, 13 años antes y Conde-Ruiz (2013) acaba de calcular que la proporción de entre afiliados al sistema, no desempleados, y pensionistas ha caído hasta 1,96 en 2012, haciendo imposible volver al 2,5 de 2007, cuando trabajaban 2 millones de personas en la construcción y el envejecimiento no estaba tan avanzado. En 2012, el gasto en pensiones alcanzó ya el 10% del PIB, una subida de un punto porcentual en dos años, subiendo los pensionistas un 4% y cayendo los cotizantes un 3%.

Tercero. El crecimiento de la productividad por persona empleada es muy importante para la sostenibilidad del sistema, pero ocurre que sus incrementos sue-

len terminar trasladándose a los salarios y por tanto a las pensiones, que dependen de los salarios durante toda la vida laboral, como ya mostraron Conde-Ruiz y Javier Alonso (2006) cuando estimaban que el gasto en pensiones en relación al PIB variaría poco con el crecimiento de la productividad, incluso reduciendo la indexa-

ción de salarios a pensiones y por tanto la generosidad del sistema.

Cuarto. Aunque la productividad por persona empleada crezca mucho, el PIB en 2050 será menor del esperado. Michele Boldrin y Sergi Jiménez (2010) han mostrado que el tamaño de las nuevas cohortes será inferior al actual, dada la caída de la

los parámetros se revisarán según la esperanza de vida media a los 67. Pero las proyecciones del INE estiman que ya en 2032 la tasa de dependencia alcanzaría 67,8%, al ser un 45,2% del total mayor de 64 años y un 22,6% menor de 16, con casi 7 personas inactivas por cada 10 en edad de trabajar.

¿Qué medidas podrían hacer viable y predecible el sistema de pensiones?

Primero. J. E. Devesa, M. Devesa, Domínguez, Encinas, Meneu y Nagore (2012) estiman que la solución a este problema es muy difícil, ya que, según el parámetro que se ajuste, el riesgo recae sobre un determinado colectivo. Si se ajustan los años cotizados o la edad de jubilación, recae sobre los nuevos pensionistas; si se ajusta la revalorización, sobre los pensionistas existentes y si se sube el tipo de cotización, sobre los cotizantes. Calculan que para lograr un equilibrio financiero en 2045, sería necesario o un aumento progresivo de la edad de jubilación hasta los 70 años en 2047, o un incremento de los años cotizados hasta 42,5 o una reducción de la pensión inicial del 21%.

Segundo. Javier Díaz Jiménez y Julián Díaz Saavedra (2011), tras un sofisticado cálculo sobre cómo hacer sostenible el sistema de reparto actual, muestran que es preferible retrasar la edad de jubilación que aumentar los impuestos sobre el trabajo. Estiman que si, en 2010, se hubiese retrasado la edad de prejubilación de 60 a 63 años y la de jubilación de 65 a 68 años, el sistema hubiera sido sostenible hasta 2061 y hubiese habido mejora del bienestar desde 2021.

Tercero. Tanto Jiménez (2013) como Conde-Ruiz (2013) plantean la opción de una transición desde el sistema actual de prestación definida al de contribución definida, como en otros países europeos, dado que tanto la demografía como el mercado de trabajo están sujetos a mucha incertidumbre a largo plazo. Creen que la pensión debe depender de todas las cotizaciones realizadas y que debe ajustarse de forma actuarial en función de la edad de retiro y de la esperanza de vida de cada cohorte. Además, dado que no todos los individuos tienen la misma esperanza de vida, un sistema de esta naturaleza daría flexibilidad a la jubilación sin poner en riesgo su sostenibilidad.

Cuarto. Conde-Ruiz (2013) advierte, asimismo, que está haciéndose ya una "reforma silenciosa", que consiste en mantener constante, en términos reales, la pensión máxima, mientras se aumenta la base máxima de cotización, haciendo que la pensión de los trabajadores con pensión máxima sea cada vez menor en proporción de su salario y llegando, eventualmente, a que una gran mayoría de los pensionistas pudiesen cobrar la pensión máxima, cotizando menos que aquellos con pensión máxima. Este sistema hace que los aumentos de la productividad o de los salarios no se trasladan a la pensión máxima, al permanecer constante por ley, logrando así reducir el gasto total en pensiones por la puerta de atrás y sin transparencia alguna.

En resumen, la reforma del actual sistema de pensiones es muy necesaria, bastante urgente y debe de ser precedida de un debate abierto, tanto en el marco del Pacto de Toledo, como entre los agentes sociales, los expertos en pensiones y la sociedad.

Guillermo de la Dehesa es presidente del Centre for Economic Policy Research (CEPR) y presidente del Foro de Expertos del Instituto Aviva de Ahorro y Pensiones.



EVA VÁZQUEZ

El déficit en pensiones previsto para 2025 (el 1% del PIB) ha sido alcanzado ya en 2012, 13 años antes

Es preferible retrasar la edad de jubilación que aumentar los impuestos sobre el trabajo

tasa de fecundidad. Bajo un supuesto muy optimista, en que la productividad del trabajo crezca al 1,5% anual (cuando ha crecido 0,8% en los últimos 20 años) y la tasa de empleo suba al 70% de la población en edad de trabajar (cuando ha sido el 44,6% en 2012), calculan que el PIB resultante sería solo 1,8 veces el de 2010.

Si la productividad creciese al 1% anual, el PIB sería 1,5 veces el PIB actual y si la productividad creciese al 0,8% anual y la tasa de empleo fuese del 60%, el PIB en 2050 solo sería 1,1 veces el de 2010. En dicho período, el gasto en pensiones se duplicará con toda seguridad, ya que todos los que serán pensionistas en 2050 han nacido ya y los mayores de 65 años alcanzarán 15,6 millones.

Quinto. El "factor de estabilidad" de la actual ley está previsto que se incorpore en 2027, estableciendo que, cada cinco años,

El coste de la desintegración

Joaquín Maudos

Cinco Días, 6 de junio de 2013

EL FOCO



JOAQUÍN MAUDOS
CATEDRÁTICO DE ANÁLISIS ECONÓMICO
DE LA UNIVERSIDAD DE VALENCIA
INVESTIGADOR DE CIVIL Y COLABORADOR
DEL CONEFO. JMAUDOS

Los tipos de interés de los préstamos de los países rescatados son más elevados que los del resto de la eurozona. El autor reflexiona acerca de la necesidad de empezar a construir la unión bancaria.

El coste de la desintegración

La crisis ha provocado una fragmentación del mercado financiero europeo cuyo aspecto más preocupante es la enorme diferencia que existe en el coste de la financiación entre países. Los tipos de interés que fijan los bancos responden mucho más a la prima de riesgo de la deuda pública de cada país que a los tipos de intervención del Banco Central Europeo. De esta forma, los tipos de interés de los préstamos, en los países que han sufrido con mayor virulencia el impacto de la crisis de la deuda soberana, se sitúan en la actualidad muy por encima de los del resto de países de la eurozona, lo que lastra enormemente sus posibilidades de recuperación.

La revista *Spanish Economic and Financial Outlook* (SEFO) de la Fundación de las Cajas de Ahorros (Funcas) acaba de publicar un artículo que muestra con crudeza las consecuencias de la desintegración financiera y la necesidad de acelerar la construcción de la tan deseada unión bancaria. Algunos mensajes a destacar son los siguientes:

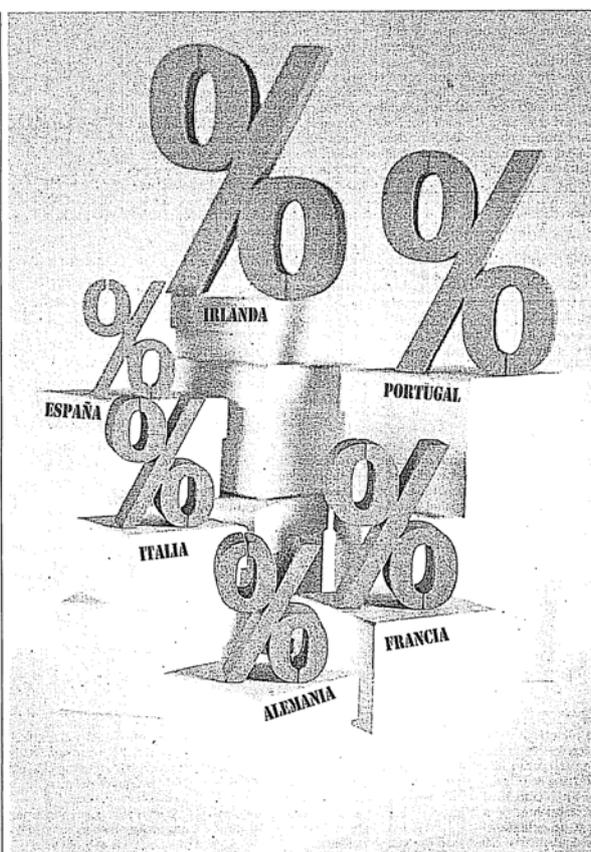
Los tipos de interés responden más a la prima de riesgo que a los tipos de intervención del BCE

En 2012, las empresas de los países periféricos (Grecia, Irlanda, Portugal, Italia, España y Eslovenia) soportan un tipo de interés en los préstamos bancarios un 86% superior a las empresas del resto de países de la eurozona.

En los préstamos para la compra de vivienda de las familias, también el tipo de interés es mayor en los países periféricos que en el resto, si bien la diferencia es mucho más reducida (17%).

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) sufren en mayor medida los problemas en el acceso al crédito bancario. En concreto, en 2012, soportan un tipo de interés casi un 70% más caro que las grandes empresas

La desintegración financiera también ha tenido lugar en el mercado de los depósitos bancarios, ya que la convergencia en tipos de interés que tuvo lugar hasta 2007 ha dado paso a un nuevo escenario donde las diferencias en los depósitos a plazo se han triplicado. El cierre de los mercados mayoristas de financiación ha forzado a los bancos a acudir intensamente a los depósitos minoristas como fuente de financiación, lo que en ocasiones ha obligado a los bancos de los países periféricos a ofrecer tipos pasivos muy por encima del tipo de interés



de mercado. En 2012, el tipo de interés de los depósitos a plazo (hasta un año) de esos países es casi el doble que el del resto de países. Obviamente estos mayores costes de financiación se trasladan a los préstamos que cobran a sus clientes, con el perjuicio que supone para la inversión.

España también ha sufrido con intensidad los efectos de la desintegración financiera. Así, si bien hasta 2008 las empresas españolas soportaban un coste de la financiación bancaria algo más reducido que la media de la eurozona, la situación ha cambiado por completo, situándose en 2012 el tipo de interés de los préstamos de menos de un millón de euros un 62% por encima



Las pymes españolas son las que sufren en mayor medida las restricciones en el acceso a la financiación"

de los países no sometidos a estrés y un 26% también por encima de la media de la eurozona. En los préstamos de mayor importe, las diferencias son menores, si bien el tipo de interés también es superior en España. Son las pymes españolas las que sufren en mayor medida las restricciones en el acceso a la financiación, pagando de media un tipo de interés un 87% más caro que grandes empresas.

En el préstamo para la compra de vivienda, los tipos de interés en España siempre se han situado en niveles muy parecidos a la media de la eurozona, no superando en ningún momento los 30 puntos básicos. En cambio, en el préstamo al consumo, los tipos de interés en Es-

paña se han situado siempre por encima de esa media.

En España, las restricciones en el acceso a los mercados mayoristas han llegado a desencadenar en algunos momentos una guerra por la captación de depósitos con negativos efectos sobre la cuenta de resultados de los bancos.

Esto es lo que justifica la recomendación del Banco de España de que los bancos no paguen tipos de interés en los depósitos que superen un determinado umbral respecto del euríbor. El tipo de interés de los depósitos a plazo en España se sitúa, en 2012, un 80% por encima de los países no periféricos. Esta situación era completamente distinta en los años previos a la crisis, donde los bancos españoles fijaban un tipo de interés en sus depósitos muy similar a los bancos europeos.

En este contexto, es prioritario recuperar el terreno perdido en materia de integración financiera, restableciendo la efectividad de la política monetaria mediante la puesta en

La puesta en marcha de la unión bancaria aceleraría la tan deseada recuperación de nuestra economía

marcha de la unión bancaria. La hoja de ruta, aprobada en el Consejo Europeo de diciembre de 2012, supone un serio compromiso para su construcción, si bien se ha puesto la prioridad en el mecanismo único de supervisión bancaria en manos del BCE, relegando a un segundo término la creación de la autoridad y fondo único de resolución de crisis bancarias y el fondo europeo de garantía de depósitos. Esta estrategia en dos etapas es pragmática por cuanto supone empezar la construcción de la unión bancaria por el pilar en el que hay más consenso. Pero hay que ser conscientes de que crear una genuina unión bancaria exige poner en marcha los tres pilares a la vez, tal y como reclama el FMI y el BCE.

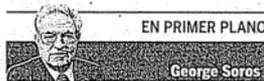
Como pide con acierto el Gobierno de España, la pronta puesta en marcha de la unión bancaria aceleraría la tan deseada recuperación de nuestra economía. En consecuencia, tan necesario es seguir avanzando en las reformas estructurales para que la economía gane competitividad -como nos acaba de recordar la Comisión Europea con sus recomendaciones al Plan Nacional de Reforma de 2013 de España- como eliminar la fragmentación actualmente existente en el mercado del crédito bancario europeo. Y dado que conseguir la unión bancaria va a necesitar mucho tiempo, mientras tanto, el BCE tiene la última palabra para que el crédito llegue a las pymes.

La alternativa de Alemania

George Soros

Expansión, 10 de abril de 2013

La alternativa de Alemania



EN PRIMER PLANO

George Soros

La crisis del euro ya ha transformado a la Unión Europea de una asociación voluntaria de Estados iguales en una relación entre deudores y acreedores de la que no resulta fácil escapar. Los acreedores podrían perder grandes sumas si un Estado miembro saliera de la unión monetaria; sin embargo, los deudores están sometidos a políticas que abordan su depresión, agravan la carga de su deuda y perpetúan su situación subordinada. A consecuencia de ello, la crisis amenaza ahora con destruir a la UE. Sería una tragedia de proporciones sin precedentes, que sólo la dirección de Alemania puede prevenir.

No se pueden entender correctamente las causas de la crisis sin reconocer la deficiencia fatal del euro: al crear un banco central independiente, los países miembros han acabado endeudados en una divisa que no controlan. Al principio, tanto las autoridades como los participantes en el mercado consideraron todos los bonos estatales como si carecieran de riesgo, lo que creó un incentivo perverso para que los bancos se llenaran con los bonos más débiles. Cuando con la crisis griega apareció el espectro de la suspensión de pagos, los mercados financieros reaccionaron intensamente y relegaron a todos los miembros profundamente endeudados de la zona del euro a la condición de país del Tercer Mundo que no puede satisfacer sus obligaciones financieras en una divisa extranjera. Posteriormente, se les consideró como si fueran los únicos responsables de sus desgracias y siguió sin corregirse el defecto estructural del euro. Una vez entendido eso, la solución se desprende por sí sola. Se puede resumir en una palabra: eurobonos.

Adiós a los riesgos

Si se permitiera a los países que cumplen el nuevo Pacto Fiscal convertir el volumen total de su deuda estatal en eurobonos, las repercusiones positivas serían poco menos que milagrosas. El peligro de suspensión de pagos desaparecería y también las primas de riesgo. Los balances de los bancos recibirían un impulso inmediato, como también los presupuestos de los países profundamente endeudados.

Italia, por ejemplo, se ahorraría hasta el 4% de su PIB; su presupuesto pasaría a tener superávit y un estímulo fiscal substituiría a la austeridad. A consecuencia de ello, su economía crecería y la proporción de su deuda disminuiría. La mayoría de los problemas aparentemente arduos se esfumarían. Sería como despertar de una pesadilla.

El autor sostiene que la crisis del euro amenaza con destruir a la UE. A su juicio, la salvación la tiene Alemania, permitiendo la creación de eurobonos para mejorar la financiación de los países más endeudados o abandonando el euro para que el resto sí pueda emitir eurobonos.



La canciller alemana, Angela Merkel.

Los eurobonos no arruinarían la calificación crediticia de Alemania; serían mejores que los de EEUU, Reino Unido y Japón

De conformidad con el Pacto Fiscal, se permitiría a los países miembros emitir nuevos eurobonos sólo para reemplazar a los que llegaran a su vencimiento; al cabo de cinco años, las deudas pendientes habrían quedado reducidas gradualmente al 60% del PIB. Si un país miembro acumulara más deudas, podría recibir un préstamo por cuenta propia. Ciertamente que el Pacto Fiscal necesita algunas modificaciones para velar por que las sanciones por su incumplimiento sean automáticas, rápidas y no demasiado severas para ser creíbles. Un Pacto Fiscal más estricto eliminaría prácticamente el riesgo de suspensión de pagos. Así, pues, los eurobonos no arruinarían la calificación crediticia de Alemania. Al contrario: resultarían mejores que los de EEUU, Reino Unido y Japón.

Desde luego, los eurobonos no son la panacea. El impulso procedente de los eurobonos podría no ser suficiente para garantizar la recuperación; podría hacer falta un estímulo fiscal o monetario -o ambos- suplementarios, pero tener ese problema sería un lujo. Más preocupante es que los eurobonos no eliminarían las

divergencias en competitividad. Los países aún necesitarían emprender reformas estructurales. La UE necesitaría también una unión bancaria para que el crédito estuviera a disposición de todos los países en plan de igualdad. El rescate de Chipre ha vuelto aún más apremiante. Pero la aceptación por Alemania de los eurobonos transformaría la atmósfera y facilitaría la aplicación de las reformas necesarias.

Lamentablemente, Alemania se opone categóricamente a los eurobonos. Desde que la canciller Angela Merkel vetó esta idea, ni siquiera se ha examinado. El público alemán no comprende que aceptar los eurobonos sería mucho menos arriesgado y costoso que seguir haciendo lo mínimo para preservar el euro.

Alemania tiene derecho a rechazar los eurobonos, pero no tiene derecho a impedir que los países profundamente endeudados se libren de su desdicha uniéndose y emitiendo eurobonos. Si Alemania se opone a los eurobonos, debería examinar la posibilidad de abandonar el euro. Sorprendentemente, los eurobonos emitidos por una zona del euro que excluyera a Alemania seguirían siendo mejores que los bonos de EEUU, Reino Unido y Japón.

La razón es sencilla. Como toda la deuda acumulada está denominada en euros, el resultado puede ser absolutamente distinto según cuál sea el país que se quede al mando del euro.

Si Alemania saliera, el euro se despreciaría. Los países deudores recuperarían su competitividad. Su deuda disminuiría en términos reales y, si emitieran eurobonos, la amenaza de suspensión de pagos desaparecería. Su deuda se volvería de repente sostenible.

Al mismo tiempo, la mayor parte de la carga del ajuste recaería en los países que abandonarían el euro. Sus exportaciones resultarían menos competitivas y se topaban con una dura competencia de la zona del euro en sus mercados internos. Además, sufrirían pérdidas en sus créditos e inversiones denominados en euros.

En cambio, si Italia abandonara la zona del euro, la carga de su deuda denominada en euros resultaría insostenible y habría que reestructurarla, lo que sumaría el sistema financiero mundial en el caos. Así, pues, si alguien debe salir, ha de ser Alemania, no Italia.

Existen razones poderosas para que Alemania decida si aceptar los eurobonos o abandonar la zona del euro, pero menos evidente resulta cuál de esas dos opciones sería la mejor para el país. Sólo el electorado alemán tiene la posibilidad de decidir.

Evaluar los costes

Si se convocara un referéndum en Alemania en este momento, los partidarios de su salida de la zona del euro vencerían rotundamente, pero un examen más detenido podría cambiar la opinión de los ciudadanos. Descubrirían que se ha exagerado mucho el coste de la autorización de los eurobonos por Alemania y se ha minimizado el del abandono del euro. El problema es que Alemania todavía no se ha visto obligada a elegir. Puede continuar haciendo tan sólo lo mínimo para preservar el euro. Ésa es, claramente, la opción preferida de Merkel, al menos hasta las próximas elecciones.

Si Alemania optara definitivamente por los eurobonos o por la salida de la zona del euro, Europa estaría infinitamente mejor, independientemente del resultado; de hecho, Alemania estaría también mejor. La situación está deteriorándose y a largo plazo ha de llegar a ser a la fuerza insostenible. Una desintegración desordenada con el resultado de mutuas recriminaciones y reclamaciones no zanjadas dejaría a Europa en una situación peor que cuando emprendió el audaz experimento de la unificación. No cabe duda de que eso no es lo que interesa a Alemania.

Presidente del Soros Fund Management y de las Fundaciones de la Sociedad Abierta
© Project Syndicate, 2013

¿Puede sobrevivir el euro?

Francisco Cabrillo

Expansión, 14 de mayo de 2013

¿Puede sobrevivir el euro?



A FONDO

Francisco Cabrillo

La mayoría de los economistas y de los políticos son conscientes de los graves problemas que el abandono del proyecto del euro plantearía a algunos países, España entre ellos. Dado que, en el momento actual, los efectos negativos de la ruptura de la Unión Monetaria serían bastante mayores que los costes de mantenerla, habría que diseñar una política económica adecuada para evitar la desaparición de la zona euro. Entre las ideas más repetidas, y que, para muchos, parecen haberse convertido en dogma, está la afirmación de que sólo se podrá salir adelante con la "profundización" de la Unión; lo que, con un terminología curiosa, se denomina "más Europa".

Aunque este término resulte bastante vago y pueda entenderse de diversas maneras, la interpretación más habitual es la que sostiene que la unión monetaria no es viable sin la unión bancaria y un grado significativamente mayor de integración fiscal. Con el primer punto se hace referencia al hecho de que, de acuerdo con el modelo diseñado en Maastricht, el Banco Central Europeo ha asumido las competencias referidas a la política monetaria pero ha dejado en manos de cada uno de los países miembros la supervisión bancaria, que se ha convertido en los últimos años en una función más de salvamento que de simple vigilancia de la solvencia de las instituciones financieras. La mayor integración fiscal vendría, por su parte, a responder al fracaso del Pacto de Estabilidad y Crecimiento y tendría como objetivo tanto permitir un mayor nivel de transferencias entre los Estados miembros como coger a la Unión Europea más competencias para controlar las cuentas públicas nacionales, dado que algunos gobiernos han mostrado no ser dignos de la menor confianza en la gestión de su propia política fiscal.

Planteamiento equivocado

Sin embargo, la idea de que una unión monetaria necesita de forma ineludible una supervisión bancaria unificada y una política fiscal integrada es equivocada. Y la historia monetaria de los dos últimos siglos lo demuestra. Se ha dicho muchas veces que, especialmente para países como el nuestro, la pertenencia al euro tiene

efectos similares a los que habría tenido el restablecimiento del patrón oro. Por una parte porque priva a las autoridades nacionales de la competencia del control de la política monetaria. Y, por otra, porque, al no existir posibilidad de generar inflación de forma autónoma y devaluar la moneda, los ajustes hay que realizarlos mediante la adaptación de los precios y salarios monetarios a la productividad de la economía.

Aunque existan algunas diferencias importantes entre el patrón oro y el sistema del euro, estos dos argumentos son válidos. Y algunos países —entre ellos, España— han experimentado ya sus efectos. Pero en los casi cien años que duró el patrón oro clásico no existió ni la unión bancaria ni la integración fiscal. Y ningún economista se planteó, por cierto, que tales cosas

puestas de austeridad que defiende Alemania y las nuevas formas de control europeo de las finanzas de los países miembros no busquen otra cosa.

En este sentido, la política económica que hoy nos impone Alemania tiene perfecta lógica. Pero no puede olvidarse que plantea también algunos problemas. El primero es que no entra a fondo en la cuestión de la flexibilidad de los mercados de bienes de servicios y, en especial, del mercado de trabajo, cuya rigidez está haciendo mucho más lento y penoso el ajuste en algunos países. El segundo es que en la estrategia de Alemania está presente, desde hace muchos años, la idea de que conviene armonizar más la tributación y oponerse, por ejemplo, a las políticas de aquellos países que han reducido de forma significati-



fuera necesarias. La estabilidad del patrón oro se basó en dos condiciones diferentes. La primera, unos gobiernos que rechazaban, por principio, los déficits presupuestarios y no creían que la respuesta a una recesión debiera ser un incremento del gasto público. La segunda, un mercado de bienes y un mercado de trabajo con un grado elevado de flexibilidad, que permitía que tanto los precios como los salarios monetarios pudieran ajustarse a la baja si la situación así lo requería.

Cuando se impusieron en Maastricht —y posteriormente en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento— las condiciones de estabilidad fiscal, lo que se intentó fue forzar a los países miembros —mediante acuerdos internacionales— a hacer algo que los gobiernos del siglo pasado tenían perfectamente asumido como una característica básica de todo Estado solvente. Y los pro-

va sus impuestos sobre sociedades para atraer inversiones y fomentar la actividad económica. No parece que los acuerdos dirigidos a subir los impuestos y limitar la competencia fiscal e institucional en el seno de la Unión Europea sean, en ningún caso, una buena idea. Pero menos aceptable sería aún que se tratara de introducirlos como parte del proceso de saneamiento de las finanzas nacionales de los países miembros.

El euro tiene salvación, no cabe duda. Pero, para ello, es preciso que se apliquen las políticas económicas adecuadas... y que los ciudadanos de algunos países europeos acepten que son ellos quienes han cometido errores y se den cuenta de que echar la culpa de sus propios problemas a Alemania es el mejor camino para llegar al destino.

Think Tank Civismo

Unión bancaria: la perspectiva europea

Tano Santos

El País, 27 de junio de 2013

Unión bancaria: la perspectiva europea

La mala gestión de la crisis financiera ha minado la confianza entre los países de la eurozona. Vamos a una unión con limitada solidaridad fiscal y duros procesos de reestructuración, que incluirán fuertes quitas

Por TANO SANTOS

La estabilidad financiera creada por las actuaciones de Mario Draghi en 2012 han creado las condiciones para que sucedan cosas dentro de nuestra unión monetaria: ajustes fiscales y reformas estructurales en los países miembros por un lado, y el rediseño de las instituciones de la eurozona por otro. En lo que se refiere a este último, la idea es profundizar la unión monetaria lo estrictamente necesario para hacerla viable, pero nada más. La unión bancaria es esa mínima reforma. Nuestra unión monetaria tiene dos errores fundamentales de diseño. El primero es la falta de una unión fiscal y el segundo que tampoco la acompaña una completa unión bancaria, una que conlleve una armonización del sinfín de leyes que afectan a todo lo bancario. Nada se va a hacer explícitamente sobre lo primero y algo sobre lo segundo.

¿Por qué la unión bancaria? Los sistemas bancarios nacionales de la eurozona están fuertemente entrelazados y son enormes cuando se les compara con el tamaño de sus respectivas economías. Variaciones en la calidad crediticia de esos sistemas bancarios nacionales, y la de los Estados que los respaldan, inducen violentos flujos de capitales dentro de nuestra unión monetaria, desestabilizándola y provocando la ruptura de los mecanismos de transmisión monetaria. Esto fuerza al BCE a intervenir repetidamente para garantizar la refinanciación de las economías nacionales, algo que por ser economías muy "bancarizadas" sucede a través de los balances bancarios.

El problema empeora por lo que se denomina el bucle diabólico: las carteras de deuda nacional en los balances bancarios inducen una correlación entre la calidad crediticia del soberano y la solvencia bancaria. Así, un aumento de la prima de riesgo se traduce en una disminución del valor de la cartera de deuda soberana en los balances bancarios, deteriorando la solvencia de los bancos, lo que hace más probable una intervención del Estado para rescatarlos, lo que hace que empeore la calidad crediticia del soberano y así sucesivamente. Romper este bucle diabólico debe ser una prioridad.

¿Qué persigue la unión bancaria? La unión bancaria, tal y como está concebida, está encaminada a evitar fuertes variaciones en la calidad crediticia de los sistemas bancarios nacionales mediante dos instrumentos. El primero es la institución de un proceso supervisor común que haga uniforme los mecanismos de detección de problemas bancarios. Hay, sospecho, una segunda intención ligada a este instrumento y es evitar los problemas de colusión que surgen entre supervisados y supervisores nacionales en presencia de graves crisis bancarias que producen un doble problema de riesgo de azar moral: el tradicional que hay entre el banco en dificultades y el supervisor nacional y un segundo que surge entre dicho supervisor y las autoridades europeas, en particular el BCE, que tiene la responsabilidad de proveer liquidez a entidades solventes, como prestamista de última instancia, y depende del supervisor nacional para poner la línea que separa entidades solventes de aquellas con problemas de liquidez.

La gestión de la crisis bancaria en Irlanda y España ha minado la confianza en los bancos centrales en su papel supervisor y dificultado el papel del BCE como presta-

mista de última instancia. Es por ello que es probable la progresiva eliminación del panorama supervisor de los bancos centrales nacionales, algo que va a llevar su tiempo ya que el conocimiento y los instrumentos están en ellos.

Lo segundo es el mecanismo de reestructuración bancaria. Entidades bancarias con problemas de solvencia serán in-

tanto sorprendente la dureza de la negociación entre los distintos países. Estos procesos de reestructuración estarán parcialmente financiados por fondos de la eurozona capitalizados por los países miembros y con la posibilidad de apalancarse. El acuerdo por ahora es que el MEDE pueda invertir 60.000 millones de euros directamente en aquellos bancos con serios problemas

países. Es probable que en un futuro no muy lejano veamos procesos de reestructuración bancaria caracterizados por fuertes quitas.

El principio organizador de la profundización de la unión monetaria es hacer la reforma estrictamente necesaria de la eurozona que la haga viable bajo la restricción adicional de minimizar las transferencias fiscales entre países miembros. Quitas en la deuda bancaria en hipotéticos procesos de reestructuración bancaria son una fuente de financiación que cuenta con el doble beneficio de incrementar la disciplina de los acreedores y rebajar las posibles transferencias entre países miembros.

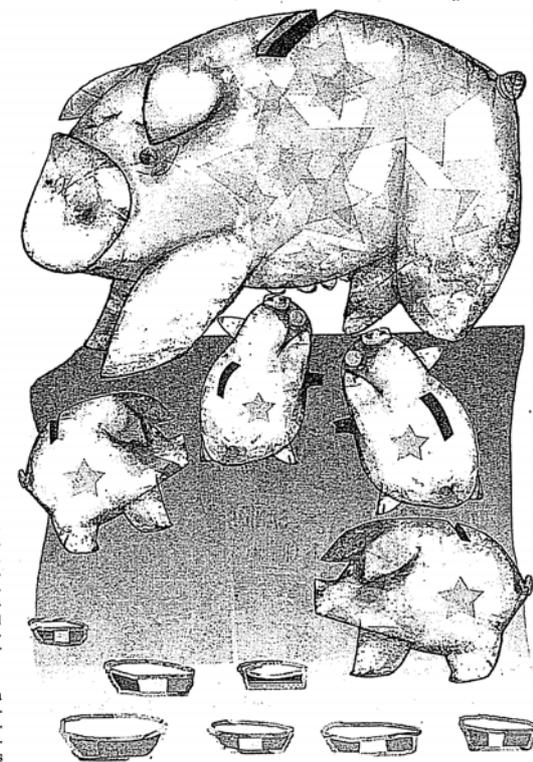
Hay además un argumento de economía política para justificar este aspecto de la probable unión bancaria que viene. Quizás un ejemplo sirva mejor que ninguna otra explicación. Imagine el lector la hipotética situación en la que un Estado de la eurozona decide, pongamos, la dación en pago retroactiva, imponiendo fortísimas pérdidas a sus bancos nacionales, y que luego sea el mecanismo de resolución de la eurozona el que se haga cargo de los bancos en dificultades. El Estado en cuestión desapalanca a las familias endeudadas, algo probablemente muy popular, y transfiere las pérdidas y las necesidades de recapitalización al contribuyente europeo. Una unión bancaria que no implique una transferencia de soberanía que restrinja en mucho la capacidad legislativa de los Estados miembros en todo lo relacionado al mercado bancario y financiero solo es factible si implica fuertes quitas en hipotéticos procesos de reestructuración.

Nuevas pruebas de resistencia. Además antes del lanzamiento de la unión bancaria se realizarán nuevas pruebas de resistencia (ahora denominadas revisión de la calidad de los activos) para forzar una recapitalización adicional de los bancos bajo sospecha.

En nuestro caso, nuestros socios intuyen que la timidez en el uso de la línea de crédito para la recapitalización de nuestras entidades financieras tenía dos motivos. El primero constituye ya toda una especialidad hispánica pues hemos cometido este error desde el principio de esta crisis que es proceder al descubrimiento de las pérdidas y recapitalización con un ojo puesto en el impacto sobre el déficit y el endeudamiento del Estado. Esto, como ha de repetirse una y otra vez, resta credibilidad y efectividad a todo el ejercicio. El segundo motivo detrás del tímido uso de la línea de crédito, sospechan, es minimizar la inyección de capital con fondos públicos y "aguantar" hasta el lanzamiento de la unión bancaria para trasladar a la misma parte de las pérdidas latentes en nuestro sistema bancario. Las nuevas pruebas de resistencia están encaminadas a evitar esta posibilidad.

La mala gestión de la crisis bancaria ha minado la confianza entre los países miembros del euro y esto se traduce en una unión bancaria con limitada solidaridad fiscal y duros procesos de reestructuración, que incluirán fuertes quitas a la deuda bancaria. Hay una relación directa entre la gestión de las crisis bancarias nacionales y la limitada unión bancaria de la eurozona que viene. Veremos si esta unión bancaria es suficiente para estabilizar la eurozona.

Tano Santos es director de la cátedra David L. y Elsie M. Dodd de Finanzas en la Escuela de Negocios de la Universidad de Columbia.



EULOGIA MERLÉ

Un aumento de la prima de riesgo reduce el valor de la cartera de deuda soberana de los bancos

La gestión de la crisis en España e Irlanda ha minado la confianza en los bancos centrales

tervenidas y reestructuradas desde Frankfurt. Los detalles de este mecanismo de reestructuración son cruciales ya que implican repartos de pérdidas y transferencias entre los países miembros. No es por

de solvencia. Esto aliviará en algo el bucle diabólico antes mencionado, pero se antoja claramente insuficiente dada la magnitud de los problemas en la eurozona.

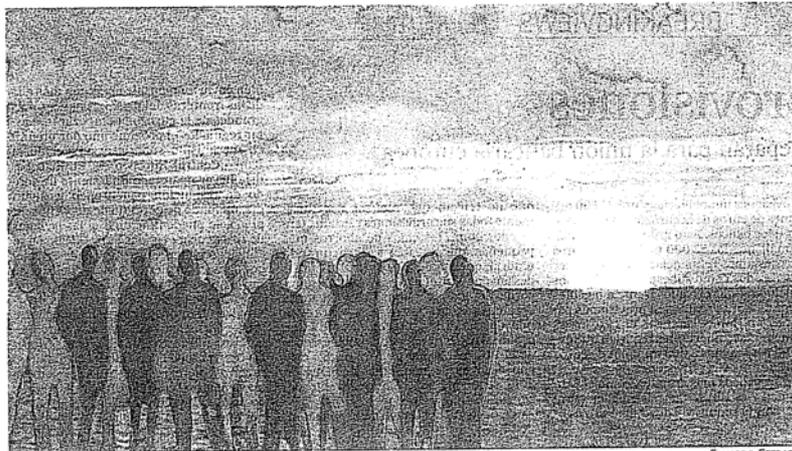
Una vez que estos mecanismos estén disponibles, el BCE, se supone, podrá asumir de forma plena su papel de prestamista última instancia.

Reestructuraciones bancarias y quitas de deuda. Pero precisamente para limitar las inyecciones de capital con fondos europeos, y minimizar las transferencias fiscales entre países, los procesos de reestructuración futura también estarán "financiados" por quitas de deuda bancaria, incluyendo depósitos por encima de los 100.000 euros. La lección que muchos han extraído de la crisis chipriota es que una quita por encima de esa cantidad no ha inducido pánico bancario alguno en otros

Un «New Deal» europeo para el siglo XXI

Antón Costas

El País, 26 de mayo de 2013



Un 'New Deal' europeo para el siglo XXI

ANTÓN
COSTAS

La necesidad de un cambio radical de política económica en Europa es evidente. Solo aquellos que analizan la realidad a través de sus particulares dogmas o intereses lo niegan.

Pero no será fácil. No se resuelve con un cambio de Gobiernos. El problema es más profundo. Reside en el hecho de que los procesos de formación de decisiones públicas responden más a los intereses de las élites financieras y económicas que a un interés general europeo.

Esta falta de legitimidad democrática de las políticas tiene mucho que ver con el malestar social y la frustración de muchos ciudadanos. A su vez, esta frustración provoca desafección con los partidos tradicionales, a la vez que sirve de caldo de cultivo para el populismo político extremo.

Pero no será fácil cambiar esas viejas políticas. Por dos razones.

La primera es que las políticas no cambian por el solo hecho de que no funcionen. Es necesario que existan alternativas persuasivas. Es lo que sucedió en la Gran Depresión de los años treinta con las teorías de J. Maynard Keynes. Hoy estamos esperando al Keynes del siglo XXI.

La segunda es que la existencia de alternativas es una condición necesaria, pero no suficiente. Hace falta algo más. Se necesita un proyecto compartido que sirva de pegamento entre los diferentes intereses existentes. En el pasado esa visión compartida surgió después de sucesos dramáticos.

La crisis financiera de 1929 y la Gran Depresión que la siguió son ilustrativas. A pesar de las terribles consecuencias sociales (tan bien recogidas en novelas como *Las uvas de la ira* de John Steinbeck y en el cine de la crisis de los treinta), el llamado *Error de 1937* en Estados Unidos y el *Error Brüning* de la República de Weimar en Alemania, vinculados ambos a las políticas de austeridad, son reveladores de la dificultad del cambio de políticas.

Fueron las secuelas de los fascismos y

del conflicto bélico las que finalmente alumbraron un *New Deal*. Ese nuevo pacto social sirvió de pegamento para reconciliar capitalismo y democracia y para el cambio de políticas.

¿Veremos ahora un *New Deal* sin tener que esperar a eventos tan dramáticos?

La recesión y el paro masivo lo favorecen. Pero, como he dicho, no será fácil. Una razón adicional es que el *New Deal* del siglo XXI ha de responder a dos retos complejos. A corto plazo, afrontar el problema del paro y del crecimiento. A medio plazo, reconciliar capitalismo con democracia.

El problema del crecimiento obliga a repensar el papel de las políticas y los mercados. En el pensamiento macroeconómico de los últimos veinte años, la política fiscal y la regulación financiera tenían escaso papel en la gobernanza de la economía. La política monetaria, por su parte, estaba focalizada en un solo objetivo, la inflación, y en un único instrumen-

La lógica económica del capitalismo financiero ha entrado en línea de colisión con la lógica política de la democracia

to, el control de los tipos de interés a corto plazo del banco central.

La crisis ha hecho trizas este enfoque, en todos sus frentes.

En los objetivos. La nueva política monetaria ha de tomar en consideración más objetivos que el de la inflación. El cambio lo ha iniciado la Reserva Federal de Estados Unidos al anunciar que mantendrá su política monetaria laxa hasta que el desempleo no baje del 6,5%, siempre que no peligre la inflación. El BCE tendría que hacer algo similar.

En los instrumentos. El BCE tiene que usar con más decisión los instrumentos no convencionales de política monetaria, como están haciendo otros bancos centrales. Tal como un médico hace transfusiones de sangre a un paciente que ha tenido un accidente y se está desangrando, el BCE tiene que inyectar crédito en aquellas partes de la economía que no tienen pulso. El BCE es

el banco de sangre de la economía europea, pero parece gestionado por testigos de Jehová a los que su religión impide hacer transfusiones.

En las estrategias. Los defensores de la idea de la centralización de la política fiscal no han aclarado las consecuencias políticas que tendría el transferir la soberanía nacional sobre impuestos y gastos a una autoridad central europea sin legitimidad democrática. Vaciar al Estado nacional de sus capacidades para lograr la cohesión social sería un error fatal. El Estado es parte de la solución al problema de la falta de legitimidad democrática de las políticas europeas, no su causa.

Es necesario, por tanto, reinventar las políticas macroeconómicas. Y hay que hacerlo desde fundamentos democráticos más sólidos que hasta ahora. La independencia del BCE no es ajena a esta exigencia.

Pero el reto es aún mayor. Como sucede cuando baja la marea, la crisis permite ver los peligros que estaban ocultos bajo la pleamar del crédito. En particular, la espectacular desigualdad que se ha ido creando en las últimas décadas. Esta desigualdad es la nueva enfermedad del siglo XXI.

Esta desigualdad nos revela una cosa: que la lógica económica del capitalismo financiero y corporativo ha entrado en línea de colisión con la lógica política de la democracia. Si se dejan avanzar, chocarán violentamente, como ya lo hicieron en el siglo pasado.

La única manera de evitar ese choque de trenes es creando un pegamento que de nuevo reconcilie capitalismo y democracia. Un *New Deal* del siglo XXI que aproveche la fuerza creadora de riqueza del primero y la capacidad redistribuidora de la democracia.

Pero, hoy por hoy, no existe ni un interés general europeo, un proyecto compartido que sirva de pegamento. Ni tampoco instituciones democráticas que lo formulen y defiendan. Ante ese vacío, dominan los intereses financieros y de los países más fuertes. No es de extrañar que el populismo y el nacionalismo, aun siendo una falsa solución política, se vayan abriendo paso, con toda la capacidad de destrucción que la historia ha demostrado que tiene. La alternativa está en un *New Deal* europeo para el siglo XXI. ■

AMATE FORTES, IGNACIO. Licenciado en Economía por la Universidad Complutense de Madrid. Doctor en Economía por la Universidad de Almería. Es profesor del Departamento de Economía Aplicada en la Universidad de Almería y Vicedecano de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Almería. Autor de numerosos artículos en los campos de la Economía Institucional, Economía Internacional, Economía Pública y Economía del Desarrollo.

AZUAGA HERRERA, MARÍA JOSÉ. Licenciada en Periodismo por la Universidad de Málaga. Ha desarrollado su actividad profesional como redactora en Diario 16, Diario Sur y La Opinión de Málaga, así como guionista de documentales de Canal Sur 2 y colaboradora de producciones de televisión para Antena 3 y Canal Plus. Actualmente desempeña su función como Técnica de Comunicación y Relaciones Públicas en el Departamento de Comunicación e Imagen de Unicaja Banco.

DÍAZ CAMPOS, JOSÉ ANTONIO. Licenciado en Economía por la Universidad de Málaga. Máster en Banca y Entidades Financieras por ESESA. European Financial Advisor (EFA). En la actualidad desempeña sus funciones en el Gabinete Técnico de Unicaja Banco. Forma parte del equipo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, JOSÉ M. Doctor en Ciencias Económicas. Catedrático de Hacienda Pública de la Universidad de Málaga. Ha sido vocal del Consejo Directivo de la Organización de Economistas de la Educación, miembro de la Comisión sobre Innovación Docente en la Universidad andaluza y vocal del Consejo de Administración de la Escuela Superior de Estudios de Empresa (ESESA) y de Analistas Financieros Internacionales (AFI). Director del proyecto de educación financiera «Edufinet». Es también director de la División de Secretaría Técnica de Unicaja Banco y presidente de Analistas Económicos de Andalucía. Autor de varios libros y numerosos artículos sobre diversos aspectos de la economía del sector público y del sistema financiero.

FERNÁNDEZ VÍLCHEZ, BEATRIZ. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. Participa como secretaria de actas en negociaciones laborales de Unicaja Banco. Actualmente, es responsable de la unidad de Análisis y Control de Recursos Humanos de Unicaja Banco. Forma parte del

equipo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

GARCÍA ARANDA, JUAN FRANCISCO. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. Máster en Dirección de Empresas por Esesa. Desempeña su labor profesional como analista en la Dirección de Riesgos Financieros de Unicaja Banco y es profesor en las áreas de finanzas y entorno económico en varias escuelas de negocios. Forma parte del equipo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

GONZÁLEZ MORENO, MIGUEL. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. Doctor en Economía por la Universidad de Alcalá. Ha sido profesor en las Universidades de Málaga y Alcalá. En la actualidad es Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Granada. Igualmente ha sido becario de investigación del Ministerio de Educación y Ciencia, y del Instituto de Estudios Fiscales del Ministerio de Hacienda, así como colaborador de la Fundación de las Cajas de Ahorros. Autor de varios libros y numerosos artículos sobre diversos aspectos de la política económica.

GUARNIDO RUEDA, ALMUDENA. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por C.E.U. «Luis Vives». Doctora en Economía por la Universidad de Almería. Es profesora del Departamento de Economía Aplicada en la Universidad de Almería. Directora del Secretariado de Relaciones con la Empresa dentro del Vicerrectorado de Planificación, Calidad y Relaciones con la Empresa de la Universidad de Almería. Autora de numerosos artículos en los campos de la Economía Institucional, Regulación, Evaluación de Políticas Públicas y Microeconomía Aplicada.

LÓPEZ DEL PASO, RAFAEL. Doctor en Economía por la Universidad de Granada. Ha realizado estudios de postgrado en la London School of Economics y en la Universidad Complutense de Madrid. Ha sido investigador en la Fundación de las Cajas de Ahorros y profesor de Economía Aplicada y Fundamentos Económicos en la Universidad de Granada. Actualmente desarrolla sus funciones en el Gabinete Técnico de Unicaja Banco y es Profesor Colaborador Honorario del Departamento de Hacienda Pública de la Universidad de Málaga. Vocal del Consejo de Administración de Analistas Económicos de Andalucía y de ESESA. Autor de diversos artículos e investigaciones sobre el sistema financiero y sobre la economía del sector público. Forma

parte del equipo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

LÓPEZ SALUDAS, JOSÉ MANUEL. Perito Mercantil, Diplomado en Empresariales y Licenciado en Derecho. Profesor del Instituto Escola de Treball de Granollers y Profesor-Tutor de alumnos del CAP, especialidad Economía, de la Universitat Politècnica de Catalunya. Autor de diversas investigaciones en el campo de la Economía de la Salud.

MOLINA MORALES, AGUSTÍN. Catedrático de Economía Aplicada (Hacienda Pública) de la Universidad de Almería. Director del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Almería. Secretario del Consejo de Administración de Unicaja Banco. Ha sido vicerrector de Extensión Universitaria de la Universidad de Almería. Autor de numerosas investigaciones en el campo de la Hacienda Pública.

MORERA VILLAR, MERCEDES. Licenciada en Derecho por la Cardenal Herrera-CEU. Master of Law in International Legal Practice por el IE Business School y en Banca y Entidades Financieras por ESESA. Ha desempeñado su labor como asesora jurídica en Deloitte y Garrigues. Ha formado parte de Gabinete Técnico de Unicaja Banco. Forma parte del grupo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

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».

TORRES GUTIÉRREZ, JUAN JOSÉ. Economista. Desarrolla su actividad profesional en Alteria Corporación Unicaja, como Director del Departamento de Tecnología. Ha sido Profesor Asociado de la Universidad de Málaga en los Departamentos de Teoría e Historia Económica y Economía Aplicada (Política Económica), donde se hizo cargo de asignaturas como Teoría Económica de las Finanzas o Sistema Financiero. También ha colaborado con la Universidad Internacional de Andalucía (UNIA) en la impartición y dirección académica del Experto en Asesoramiento Financiero y con la escuela de negocios ESESA en los másteres de Gestión Bancaria y Asesoramiento Financiero Europeo. Es autor de numerosas publicaciones e investigaciones en el ámbito de la economía financiera, la economía agraria y el análisis económico regional. Es coautor del libro «La gestión del riesgo financiero» (Editorial Pirámide, 2000). Es colaborador del proyecto de educación financiera «Edufinet». Ha sido galardonado con el Premio Andalucía de Economía y Hacienda Autónoma en la modalidad de Artículos (1995).

VILLENA PEÑA, JOSÉ E. Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Málaga. Ha sido director del Departamento de Economía Política de esta Universidad. Director del Grupo de Investigación «Nuevas tecnologías y turismo». Autor de numerosos artículos en las áreas de política económica y turismo.



« Una vez despertado el pensamiento no vuelve a dormir »

T. Carlyle

Instituto Econospérides
para la gestión del conocimiento económico



instituto@econosperides.es
www.econosperides.es