

eXtoikos

Divulgación, Economía, Ensayo y Pensamiento

Nº 12 – 2013
ISSN: 2173-2035

Revista digital para la difusión del
conocimiento económico del Instituto
Econospérides



La **justicia** como servicio
público: la importancia de la
perspectiva económica

Justicia: servicio público // financiación y gestión de la justicia
//planta judicial española // justicia y marco tributario // sanidad
pública // Economía y análisis jurídico //mediación de conflictos//
arbitraje // FATCA // déficit y deuda públicos // ideario económico
Escolástica // estudios de Economía y Derecho // indicadores de
justicia en España //medición del servicio de justicia //
comportamiento óptimo de acusados // delincuencia en los países
desarrollados // regulación // nuevas ropas de los banqueros // lo
que el dinero no puede comprar



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 12 <i>José M. Domínguez Martínez</i>	1	El servicio de justicia en España: una aproximación mediante indicadores <i>José M. Domínguez Martínez y Nuria Rueda López</i>	63
Tema de debate: La justicia como servicio público: la importancia de la perspectiva económica		Radiografía económica	
La justicia como servicio público: la importancia de la perspectiva económica <i>José M. Domínguez Martínez</i>	3	La evolución de las grandes cifras del fútbol español <i>Juan Francisco García Aranda</i>	67
Artículos		Metodología económica aplicada	
Financiación vs. gestión de la justicia en España <i>Enrique Sanjuán y Muñoz</i>	7	¿Cómo debe medirse la producción del servicio de justicia? <i>José M. Domínguez Martínez y Nuria Rueda López</i>	71
La planta judicial española. Estructura y distribución competencial: ¿Hacia el final de una nueva era? <i>José María Casasola Díaz</i>	11	Razonamiento económico	
La justicia en el ámbito tributario: problemas y reflexiones <i>Antonio Narváez Luque y Alberto Antonio Rodríguez Rodríguez</i>	17	¿Se puede perder dinero con un título de renta fija? <i>José M. Domínguez Martínez</i>	73
¿Se debe reunificar la sanidad pública? <i>José Manuel López Saludas</i>	21	Curiosidades económicas	
Ensayos y notas		La disminución de la delincuencia en los países desarrollados <i>José M. Domínguez Martínez y Rafael López del Paso</i>	75
Sistemas judiciales justos... y eficientes <i>José María López Jiménez</i>	31	La economía vista por sus protagonistas	
Medios alternativos de solución de conflictos <i>Carmen de Vivero de Porras</i>	35	La justicia como servicio público vista por los ciudadanos <i>José María López Jiménez</i>	87
El arbitraje y los economistas <i>Diego Rivero Calderón</i>	39	Regulación	
El acuerdo FATCA en España y el panorama internacional actual <i>Daniel Coronas Valle</i>	45	Principales hitos normativos del tercer trimestre de 2013 <i>Mercedes Morera Villar</i>	109
La relación entre el déficit público y la deuda pública en España <i>Juan Francisco García Aranda</i>	49	Reseña de libros	
Pensamiento económico		Anat Admati y Martin Hellwig: «The banker's new clothes. What's wrong with banking and what to do about it?» <i>José M. Domínguez Martínez</i>	115
Líneas maestras del ideario económico de la Escolástica (I): valor, precio justo y dinero <i>Miguel González Moreno</i>	51	Michael J. Sandel: «Lo que el dinero no puede comprar. Los límites morales del mercado» <i>José M. Domínguez Martínez</i>	119
Enseñanza de la Economía		Selección de artículos publicados	
Las interrelaciones entre la Economía y el Derecho en el campo de la enseñanza universitaria <i>Rafael López del Paso</i>	57	Relación de artículos seleccionados, publicados en el tercer trimestre de 2013 <i>Instituto Econospérides</i>	123
Coyuntura económica		Colaboradores en este número	145
Indicadores económicos básicos <i>Instituto Econospérides</i>	61		

Presentación del número 12

José M. Domínguez Martínez

Con el presente número se completa la agenda editorial de la revista *eXtoikos* para el ejercicio 2013. Dar cuenta de manera sucinta de su contenido es el propósito de estas líneas.

La justicia como servicio público, poniendo el énfasis en la importancia de la perspectiva económica, es en esta ocasión el tema propuesto para el debate. Como se pone de manifiesto en la sección inicial, el sistema judicial es un determinante básico de la actuación económica de un país. Particularmente a raíz de la cadena de acontecimientos negativos acarreados por la reciente crisis, la economía como realidad y, particularmente, la ciencia encargada de su estudio, han sido sometidas a todo tipo de juicios, judiciales y extrajudiciales. Sin embargo, a pesar de esa situación de precariedad en la que el componente económico se ha instalado en la percepción social, el análisis económico está en condiciones de *juzgar* la justicia... como servicio público.

Cuatro son las colaboraciones incluidas en el apartado de artículos. Tres de ellas se ocupan de distintos aspectos relacionados con la justicia. En el primero, Enrique Sanjuán, a partir de la experiencia que le otorga su condición de magistrado, analiza los aspectos básicos relativos a la financiación y a la gestión de la justicia en España. Una adecuada valoración de la oferta de tutela judicial requiere la consideración de las diferentes variables que la condicionan. A continuación, José María Casasola, asimismo un profesional con una amplia trayectoria en el sistema judicial, ofrece una visión ilustrativa de la estructura, la organización y la distribución de competencias de los órganos jurisdiccionales en España, que se encuentran en una etapa de transición, pendientes de la aplicación de las reformas legislativas actualmente en trámite. Por su parte, Antonio Narváez y Alberto Rodríguez se encargan de trasladar la consideración de la justicia al ámbito tributario. Ambos autores sostienen que la indefinición jurídica del término justicia y la subjetividad moral que lo delimita permiten identificar aspectos del sistema tributario en los que podría estimarse una falta de justicia. Por último, el profesor López Saludas lleva a cabo un repaso de la posición dominante dentro de los expertos en el campo de la Economía de la salud acerca de los efectos de la descentralización del

servicio de sanidad en España, incidiendo en los posibles inconvenientes asociados a la fragmentación y a la falta de coordinación. Plantea la alternativa de la reunificación de la sanidad pública como vía a considerar para mejorar la equidad, la eficacia y la eficiencia económica en un servicio tan relevante.

La sección de ensayos y notas contiene cinco trabajos. En el primero, José María López aborda la interrelación entre los sistemas judiciales y el desarrollo económico, y aboga por el logro de un equilibrio entre la justicia y la eficiencia. Posteriormente, Carmen de Vivero analiza los esquemas de resolución alternativa de disputas, poniendo de relieve sus ventajas potenciales en un sistema económico cada vez más complejo e interrelacionado a escala mundial. Por su parte, Diego Rivero, después de rastrear en los antecedentes del Derecho histórico español, realiza una disección de la fórmula del arbitraje y llama la atención sobre el hecho paradójico de su escasa utilización, a pesar de sus ventajas, por abogados y economistas. A continuación, Daniel Coronas describe el proceso de aplicación del acuerdo FATCA, impulsado por Estados Unidos para el control fiscal de sus contribuyentes en el extranjero, además de señalar las líneas de colaboración internacional con objeto de intentar frenar la evasión fiscal y las prácticas tributarias abusivas. Finalmente, Juan Francisco García analiza la relación existente entre el déficit público y la deuda pública en España a lo largo del período 2005-2013 y alerta sobre la magnitud de la carga financiera del endeudamiento.

Dentro de la rúbrica reservada al pensamiento económico, el profesor Miguel González, en una primera entrega, ofrece una docta y esclarecedora exposición del ideario económico de la Escolástica medieval. Después de contextualizar sus orígenes filosóficos, el autor aborda tres áreas en las que los pensadores escolásticos realizaron importantes aportaciones a la teoría económica: la teoría del valor, la determinación del precio justo y la teoría del dinero.

Ya en relación con la enseñanza de la Economía, el profesor Rafael López se centra en la consideración de las interrelaciones existentes entre la Economía y el

Derecho en el campo de la enseñanza universitaria, tomando como referencia los planes de estudio vigentes en las Universidades andaluzas. Al margen de ilustrar dicha oferta docente, el trabajo estimula una interesante reflexión acerca de cómo encajar el aprendizaje y la especialización en materias que responden a metodologías diferentes pero que son imprescindibles para abordar adecuadamente la realidad que nos circunda.

Seguidamente, en el epígrafe dedicado a la coyuntura económica se ofrece una síntesis de la evolución de los indicadores económicos básicos en distintos planos territoriales.

Una aproximación al servicio de justicia en España a través de indicadores (de gasto, recursos empleados y actividad desarrollada) ha sido la cuestión elegida para dar contenido al apartado del gráfico seleccionado, a cargo de la profesora Nuria Rueda y de quien firma estas líneas. Los mismos autores, en el de metodología económica aplicada, apuntan una serie de consideraciones a tener presentes en relación con la medición de la producción del servicio de justicia.

A su vez, Juan Francisco García lleva a cabo una radiografía económica de las cuentas económicas del fútbol profesional español en términos agregados. La aplicación de un ojo experto permite detectar algunas debilidades estructurales que pasan desapercibidas en la grandiosidad de los estadios.

La posibilidad de incurrir en pérdidas con títulos de renta fija es la cuestión que se trata dentro del apartado de razonamiento económico. En el de curiosidades económicas, Rafael López y yo mismo abordamos el curioso caso de la disminución de la delincuencia en los países más avanzados a partir de las estadísticas disponibles sobre los delitos. Igualmente se examina el caso de España.

Ya en la sección destinada a los protagonistas de la economía, José María López ha sido el encargado de recabar las opiniones de cinco cualificados y experimentados profesionales, la mayoría de ellos ligados directamente al ámbito de la justicia y del Derecho, sobre el servicio de justicia y una serie de cuestiones conexas de gran actualidad y relevancia. La amplitud y la diversidad de las preguntas planteadas, así como el detalle y la profundidad de las respuestas, son suficientemente indicativos del esfuerzo desplegado en la preparación del cuestionario como de su esmerada cumplimentación por cada una de las cinco personas entrevistadas.

Por otro lado, como es habitual, Mercedes Morera es la encargada de plasmar una síntesis sistemática de los principales hitos normativos con implicaciones económicas, en este caso correspondientes al tercer trimestre de 2013.

La sección de reseña de libros acoge dos recensiones, ambas realizadas por quien suscribe estas líneas, una de la obra de Anat Admati y Martin Hellwig «*The banker's new clothes*»; otra, del libro de Michael J. Sandel «*Lo que el dinero no puede comprar*».

El contenido del sumario finaliza con una selección de artículos publicados en diferentes medios en el tercer trimestre de 2013.

Antes de poner punto final a estas líneas, quiero, en nombre del Consejo de Redacción de *eXtoikos*, dejar constancia de nuestro agradecimiento a todas aquellas personas que, de manera desinteresada, han contribuido a que el número 12 de la revista sea una realidad y, cómo no, a quienes, a través de distintas colaboraciones, han hecho posible que hayamos podido cubrir nuestros ya tres primeros años de andadura. Gracias a ello ascienden ya a una docena los números editados y puestos, sin ningún tipo de peaje, a disposición de la sociedad. Con mayor o menor fortuna, con mayor o menor facilidad de expresión, comunicación o entendimiento, todas las aportaciones, por modestas que puedan ser, comparten un nexo común, la aspiración de compartir el conocimiento. Quien participa de esa noble meta asume también el reto de una mejora continua en una triple vertiente: qué transmitimos, cómo lo transmitimos y en qué medida lo logramos de manera efectiva. Nunca podremos tener la certeza completa de esto último, más allá de indicios evidentes de uno u otro signo, pero sí la capacidad de modular y ajustar las dos primeras palancas. Para todos los que estamos inoculados de ese benigno germen de la difusión del conocimiento, el reto se renueva cada día. Es una tarea sin fin en la que se acumulan esfuerzos, frustraciones, decepciones y desengaños. Pero, por muy grandes que éstos sean, se verán empujados ante la enorme dicha de poder compartir la alegría del conocimiento.

La justicia como servicio público: la importancia de la perspectiva económica

José M. Domínguez Martínez

Resumen: El propósito de esta nota es trazar un marco general para situar el tratamiento de la justicia como servicio público desde una perspectiva económica. Se resalta el papel de la justicia para el buen funcionamiento de la actividad económica y se incide en los factores que condicionan una eficaz prestación del servicio.

Palabras clave: Justicia; servicio público; perspectiva económica.

Códigos JEL: K00; H59.

Nada ni nadie está por encima de la justicia en un Estado de derecho, ni siquiera la poderosa actividad económica. Más controvertida es la cuestión de si la justicia ha de ser igualmente ciega respecto a las implicaciones económicas de sus sentencias. Episodios recientes, dentro y fuera de España, ofrecen oportunidades para el debate¹. Desde una posición bastante más precaria, al no contar con el respaldo del imperio de la ley ni con la capacidad para interpretarla, también la economía está en disposición de juzgar la justicia... como servicio público (Domínguez, 2013).

La importancia de éste para la sociedad es tal que su provisión figuraba entre las tareas atribuidas por Adam Smith al Estado, dentro de lo que se considera el paradigma de una economía liberal, en el que las intervenciones públicas se limitan a las funciones que el mercado no sea capaz de garantizar. Además, por sus características intrínsecas, es uno de los servicios donde de forma más clara se presenta la asociación entre financiación y producción públicas. Con todo, el desenvolvimiento del sistema lleva a la incorporación de agentes privados, pero ni siquiera la participación de ciudadanos en la emisión de veredictos le resta carácter público, aunque en sí misma sea un argumento contra la aplicación de esquemas conceptuales rígidos.

El sistema judicial es un determinante básico de la actuación económica de un país. Un buen servicio de justicia promueve la producción y la distribución eficientes de bienes y servicios al asegurar dos requisitos esenciales de una economía de mercado (Palumbo et al., 2013, pág. 8): la seguridad de los derechos de propiedad y el cumplimiento de los contratos. La primera ofrece incentivos para ahorrar e invertir, al proteger los rendimientos de tales actividades; el segundo estimula a los agentes a realizar transacciones, disuadiendo comportamientos oportunistas y reduciendo los costes de transacción. Estos factores tienen un impacto positivo sobre el crecimiento económico a través de canales como la promoción de la competencia y la realización de inversiones basadas en relaciones entre empresas.

Pero la trascendencia del servicio de justicia va mucho más allá del ámbito puramente económico. Como subrayan Soros y Carlsson (2013), al esbozar el nuevo enfoque prevaleciente en el marco de la Organización de Naciones Unidas, «la justicia, los derechos humanos, y el imperio de la ley son armas tan poderosas como la educación, la atención sanitaria y la vivienda en la lucha contra la pobreza».



¹ Particularmente debatida ha sido la sentencia del Tribunal Constitucional portugués que anula determinadas medidas de política económica adoptadas por el Gobierno. Durán (2013) se pronuncia por evitar que los Tribunales se conviertan en la sede última de debate de las medidas económicas para hacer frente a la crisis.

En el mencionado informe de la OCDE (Palumbo et al., 2013), se lleva a cabo un análisis económico de los servicios de justicia para un conjunto de países desarrollados. En él se aportan conclusiones de interés para el conocimiento de aspectos fundamentales y el diseño de medidas para un mejor funcionamiento.

De las distintas dimensiones para valorar la actuación del sistema judicial, el estudio se centra en la duración de los procesos y en la predictibilidad de las decisiones, considerados claves para la certeza de las normas, así como en la accesibilidad, que se ve influenciada por los costes de utilización del servicio. La OCDE aboga por que estos costes sean suficientemente bajos para evitar la exclusión, pero no tanto como para inducir litigios injustificados.

La duración de los procesos civiles muestra un amplio recorrido. La media de las demandas civiles en primera instancia (con datos de 35 países) es de 238 días, con un mínimo de 107 en Japón y un máximo de 564 en Italia (272 en España). El agotamiento de las tres instancias lleva a una media (con datos de 16 países) de 2 años y 2 meses (similar a la cifra de España), con un mínimo de 1 año en Japón y un máximo de casi 8 años en Italia. Dada la existencia de una cierta correlación positiva entre la duración de los procesos y los costes, un período de resolución adecuado es una importante condición para la accesibilidad del sistema judicial.

Por otro lado, la predictibilidad de las decisiones de los tribunales, esto es, la posibilidad de predecir cómo será aplicada la legislación, se estima de relevancia extrema desde una perspectiva económica (OCDE, 2013). Se entiende que garantiza la certeza de la ley y posibilita que los agentes económicos anticipen las consecuencias legales de sus acciones. El porcentaje de apelaciones es menor en aquellos países en los que la presentación de un recurso está sujeta a la obtención de una autorización, pero este factor no llega a explicar totalmente las divergencias. Lo anterior se interpreta como indicio de que existe margen para elevar la predictibilidad sin imponer restricciones adicionales.

Las diferencias internacionales en la duración de los procesos obedecen a factores de oferta y de demanda: i) La estructura del gasto en justicia y la gobernanza de los tribunales (responsabilidades de gestión de los presidentes) pueden ser más influyentes que el puro importe del gasto total. La implantación de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, la gestión activa del progreso de los casos por los

tribunales y la elaboración sistemática de estadísticas favorecen el acortamiento de los procesos. ii) La calidad de la regulación, una implementación puntual y efectiva de las políticas, la integridad en las actuaciones dentro del sector público y el control de la corrupción son elementos asociados a una menor judicialización.

El análisis de la experiencia comparada pone de relieve, en línea con lo señalado, que no existe una correlación significativa entre el presupuesto total asignado a la justicia y el desempeño del sistema judicial (Mora-Sanguinetti, 2013, pág. 61).

Por lo que respecta a la especialización de los magistrados, se estima que favorece una organización más eficiente del trabajo y es probable que garantice una mayor consistencia de las decisiones. Sin embargo, como desventaja potencial puede señalarse la menor capacidad de los jueces para beneficiarse de la extensión transversal del conocimiento. En cualquier caso, los datos comparados señalan que la presencia de tribunales especializados parece estar asociada con una menor duración de los procedimientos (OCDE, 2013, pág. 6).

España aparece entre los países que encabezan el ranking de litigiosidad, medida por el número de casos civiles comenzados en un año respecto a la población, a pesar de tener dos características que tienden a propiciar unos menores niveles: la aplicación de la regla británica (costas a cargo de la parte perdedora) y la posibilidad de negociación de las tarifas de los abogados.

En este contexto, según los indicadores disponibles, un 57% de los juzgadores resuelven sus asuntos en el plazo considerado óptimo y un 43% lo hacen en plazos mayores (Fundación Wolters Kluwer, 2013). Como se señala en Mora-Sanguinetti (2013, pág. 58), *«mientras que los mercados tradicionales se equilibran a través de la fijación de un precio, el mercado de servicios judiciales se equilibra a través de la duración media de los procedimientos»*. La situación existente en España ha llegado a ser calificada de «congestión» por los economistas, algunos de los cuales abogan por la utilización de tasas (Pich y Pons, 2013)². Según los sondeos de

² Schwartz (2013) considera que la subida de la tasas establecida por la Ley 10/2012 *«se ha quedado corta, visto el atasco de los Tribunales y la demora de las resoluciones judiciales»* y que *«no acabaremos de ver la razón fundamental del conflicto si no recordamos que la mayor parte del coste de acudir a la Justicia es el cargado por procuradores y abogados»*.

opinión pública, los ciudadanos, casi en un 80%, consideran que el servicio público de justicia funciona poco o nada satisfactoriamente. Se trata del servicio peor valorado (CIS, 2013, pág. 1).

Una economía de mercado avanzada, articulada sobre un entramado de múltiples relaciones entre los distintos agentes, con sus conflictos potenciales, es altamente dependiente de unos servicios de justicia eficaces³. La actividad económica necesita imperiosamente del auxilio de la justicia; también, sin embargo, ésta precisa de la incorporación de medidas de eficiencia que garanticen el desarrollo adecuado de su función esencial. No es lo mismo obtener una buena evaluación económica de la justicia que alcanzar la justicia económica, pero también es necesario aspirar a esa meta.

Referencias bibliográficas

CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS (CIS): «Opinión pública y política fiscal», Estudio nº 2.994, julio.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2013): «Economía de la justicia», Sur, 28 de julio.

DURÁN, F. (2013): «Justicia y economía», Cinco Días, 23 de abril.

FUNDACIÓN WOLTERS KLUWER (2013): «Informe 2012 del Observatorio de la Actividad de la Justicia», www.fundacionwolterskluwer.es.

MORA-SANGUINETTI, J. S. (2013): «El funcionamiento del sistema judicial: nueva evidencia comparada», Banco de España, Boletín Económico, noviembre.

OCDE (2013): «What makes civil justice effective?», OECD Economics Department Policy Notes, Nº 18.

PALUMBO, G.; GIUPPONI, G.; NUNZIATI, L., y MORA-SANGUINETTI, J. (2013): «Judicial performance and its determinants: a cross-country perspective», OECD Economic Policy Papers, nº 5.

PICH, V., y PONS, L. (2013). «La economía de una justicia eficaz», Cinco Días, 18 de marzo.

SCHWARTZ, P. (2013): «La escandera de las tasas judiciales», Expansión, 9 de enero.

SOROS, G., y CARLSSON, G. (2013): «Justice is the new front in war on global poverty», Financial Times, 16 de junio.

THE ECONOMIST (2013): «Criminal justice: measure for measure», 30 de noviembre.

³ Cada vez más se tiende a llamar la atención acerca de los indicadores más adecuados para la medición de la eficacia del servicio de justicia. Así, por ejemplo, se aboga por no limitarse a computar simplemente el número de personas procesadas, sino por tener presente el número de personas derivadas a programas de atención específica en lugar de condenas a prisión, así como el de individuos no reincidentes (The Economist, 2013).

Financiación vs. gestión de la justicia en España

Enrique Sanjuán y Muñoz

Resumen: El presente artículo analiza el sistema de financiación de uno de los pilares del Estado, el poder judicial. La relación directa entre la tutela judicial efectiva y los medios de financiación del poder judicial constituye el núcleo esencial del trabajo, que, a la vista de la insuficiencia de la misma y de la percepción ciudadana, concluye con la necesidad de dotar de medios a los órganos jurisdiccionales.

Palabras clave: Poder Judicial; tutela judicial efectiva; financiación; presupuestos; juzgados.

Códigos JEL: K12; K40; K41.

En la actualidad, nuestro sistema reparte competencias en cuanto al funcionamiento de la administración de justicia entre el Consejo General del Poder Judicial (CGPJ), el Ejecutivo y las Comunidades Autónomas (CC.AA.). Al primero corresponde el gobierno de los jueces y magistrados como poder del Estado encargado de juzgar y hacer ejecutar lo juzgado (artículo 117 de la Constitución Española de 1978); en el segundo estaría integrada la administración de la fiscalía, de los secretarios judiciales y -en algunas CC.AA. que no hayan asumido las competencias- los funcionarios de justicia y medios. A las CC.AA. corresponde la gestión de la administración (cuando hayan asumido las competencias) de personal, medios materiales e instalaciones. Pero todo ello dependerá esencialmente de la disponibilidad presupuestaria, tanto estatal como regional, lo que incluye las limitaciones de personal y materiales para la eficaz gestión de la justicia y, por tanto, la dependencia directa de dotaciones presupuestarias como único elemento a considerar para la financiación de la misma.

A escala de la Administración Central de Estado, en el año 2013 esta dotación se ha reducido en un 4,21% frente a la del año anterior y alcanza los 1.542.847.290 euros en presupuestos finales. Conforme a la última estadística judicial (CGPJ, 2012)¹ la composición del personal es de 5.171 jueces (10,9 por cada 100.000 habitantes), 4.180 secretarios judiciales, 2.407 fiscales, 1.091 médicos forenses y 44.748 funcionarios de los diferentes cuerpos. La distribución de abogados y procuradores en razón de dichas cifras es la que aparece en el cuadro 1:

Cuadro 1: Número de abogados y procuradores (y graduados sociales) en relación con otros colectivos que forman parte de la Administración de Justicia

Abogados por Juez	25,1
Procuradores por Juez	1,9
Abogados por Fiscal	54,0
Procuradores por Fiscal	4,1
Abogados por Secretario	31,1
Procuradores por Secretario	2,3
Graduados Sociales por Juez	3,81

Fuente: CGPJ (2012).

La abogacía del Estado está compuesta por un total de 420 miembros entre órganos centrales y periféricos.

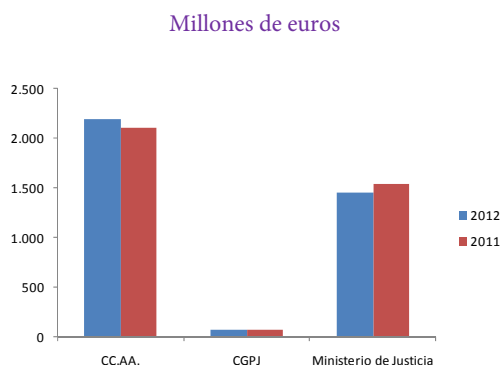
Los presupuestos de las CC.AA. y del Estado se sintetizan en el gráfico 2.

La media del presupuesto de la Administración Central del Estado, sobre el PIB fue del 0,35% y osciló entre el 0,17% (Navarra) y el 0,40% (Canarias) respecto de sus respectivos presupuestos. En Andalucía se situó en el 0,29% (segunda más alta), aunque supone un gasto de 48,3 euros por habitante (segunda más baja), frente a los 78,8 euros por habitante a escala estatal.

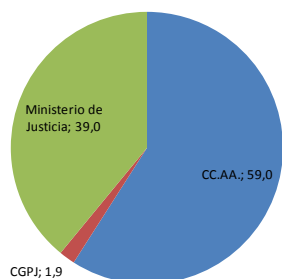
En ese mismo ejercicio, el Estado tuvo que atender un total de 4.742.141 euros de responsabilidad patrimonial (sin contar los de las CC.AA.), 3.286.050,4 euros de salarios de tramitación y 253.034.641 euros en justicia gratuita.

¹ CGPJ (2012): La justicia dato a dato: año 2012.

Gráfico 2: Presupuesto total de la Administración de Justicia (Estado, Consejo General del Poder Judicial y Comunidades Autónomas)



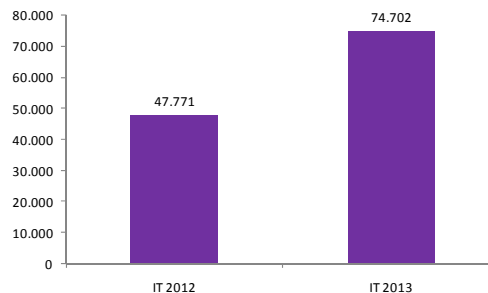
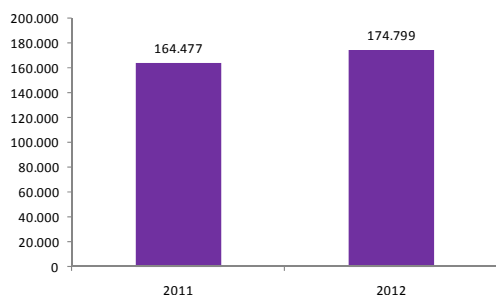
2012. Porcentaje sobre total



Fuente: CGPJ (2012).

La introducción de los depósitos para recurrir y las tasas judiciales para litigar ha supuesto un importante instrumento de complemento para el Estado a dicha financiación presupuestaria, cuyo impacto está todavía pendiente de ser evaluado, dada la provisionalidad de los datos en relación a la crisis económico-financiera y, por tanto, a la distorsión que la misma produce sobre el sistema ordinario de litigiosidad. Su evolución puede verse en el gráfico 3.

Gráfico 3: Ingresos por tasas judiciales. Miles de euros



Fuente: CGPJ (2012 y 2013)².

El incremento de 2011 a 2012 fue del 4,26% y en el 2013 del 36,05% (primer trimestre respecto de 2012); eso nos llevaría a una cifra cercana a los doscientos cincuenta millones de euros de ingresos para el año 2013.

En términos comparativos, la Administración de Justicia (a escala estatal) supone el 0,26% del presupuesto de Defensa, el 0,19% respecto de Política Interior, el 0,05% respecto de Servicios de la Administración General, el 0,28% respecto de la Administración Financiera y Tributaria o el 0,34% respecto de la Administración de la Seguridad Social. Su distribución se realiza conforme a los siguientes programas (cuadro 2):

Cuadro 2: Presupuesto de la Administración de Justicia consignado en la Ley de Presupuestos Generales del Estado para 2013 (Miles de euros)

Gobierno del Poder Judicial	32.995
Dirección y Servicios Generales de Justicia	50.871
Selección y Formación de Jueces	21.483
Documentación y Publicaciones Judiciales	8.300
Formación del Personal de la Administración de Justicia	8.185
Formación de la Carrera Fiscal	3.390
Tribunales de Justicia y Ministerio Fiscal	1.390.682
Registros vinculados con la Fe Pública	26.938

Fuente: CGPJ (2013).

El total de gasto previsto para 2013 por el CGPJ fue de 62.778,97 miles de euros, diferenciando las siguientes partidas (cuadro 3):

² CGPJ (2013): Estadísticas.

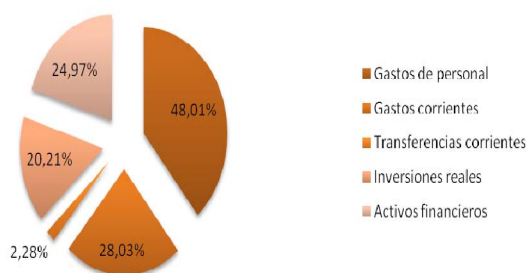
Cuadro 3: Presupuesto del Consejo General del Poder Judicial para 2013 (Miles de euros)

Gastos de personal	23.004
Gastos corrientes en bienes y servicios	7.953
Transferencias corrientes	634
Inversiones reales	1.320
Activos financieros	83
Selección y formación de jueces	21.483
Documentación y publicaciones	8.300

Fuente: CGPJ (2013).

Al cierre del primer semestre de 2013, el grado de ejecución del presupuesto fue el siguiente (gráfico 4):

Gráfico 4: Grado de ejecución del presupuesto del Consejo General del Poder Judicial (II Trimestre de 2013)



Fuente: CGPJ (2013).

Entre los ingresos deben igualmente computarse los derivados de la comercialización de resoluciones judiciales, canalizadas por el Centro de Documentación Judicial (CENDOJ), a las diferentes editoriales.

La relación de todo lo anterior con la actividad de orden público, consustancial al Estado de Derecho, de necesaria independencia e imparcialidad, se concluye a continuación.

Así, el número de asuntos (para 3.933 órganos en 2012) ingresados -como media por órgano- fue de 2.281,37; de éstos, fueron resueltos una media de 2.314,42 (los ingresados y un porcentaje de los pendientes). El total de asuntos que ingresaron en 2012 fue de 8.972.642; el total de los resueltos 9.102.600. Cada órgano puso una media anual de 422,05 sentencias, lo que conllevó 1,15 sentencias/día, incluidos festivos y fines de semana, y una media de 1.419,18 autos (3,88 por día). Ello lleva a una media de 5,03 resoluciones diarias (365 días). En el primer trimestre de 2013 (con presupuesto inferior), la media

se sitúa en 5,15 por día (no se computan ejecuciones de resoluciones judiciales).

Es evidente que, en los convulsos tiempos que nos ha tocado vivir, la discusión sobre la eficiencia de los impuestos y su asignación programática, y la necesidad de atender situaciones de equidad (fundamentalmente frente a la capacidad de pago) motivan que todo gasto deba estar justificado; pero también debemos partir de dos ideas esenciales. Por un lado, la necesidad de sostener nuestro Estado de Derecho, uno de cuyos pilares fundamentales es un sistema judicial independiente. De otro, la necesidad de ser conscientes del gasto que realizamos y la necesidad del mismo en función no sólo del beneficio que obtenemos, sino también de evitar la ilusión fiscal del ciudadano que pueda considerar que nada le supone una mayor o menor partida para dicho sistema.

La oferta de tutela judicial depende de las siguientes variables:

1. Del número de jueces y de su capacidad o calidad.
2. Del número y capacidad de otras personas al servicio de la administración de justicia (secretarios, oficiales, auxiliares y agentes).
3. De los medios materiales disponibles.
4. De los medios financieros disponibles.
5. De la productividad, en su conjunto, de la organización y aprovechamiento de los factores de producción.
6. De variables que conforman el mercado político, asociaciones de juzgadores, letrados, etc., que influyen con sus acuerdos y opiniones en la administración de la justicia.

En cuanto al número de órganos judiciales, la situación comparativa con Europa nos muestra una realidad diferente para España, si bien, en 2012, la media de órganos judiciales por cada 100.000 habitantes fue de 1,6 para España, frente a 2,3, en Italia, 1,0, en Francia, 1,1, en Reino Unido, 1,4, en Alemania o 5,2, en Suiza. Lo cierto es que la media de órganos de primera instancia se eleva a 4,9, en España, frente a 2,0 en Italia, 1,1, en Reino Unido, 1,0, en Francia o 3,3, en Suiza. Asimismo, la media para pequeñas reclamaciones fue de 3,9 órganos en España, cuando la media europea es de 0,97. Por lo tanto, no se trata solo del número de órganos, sino de

la cualidad de dichos órganos. Si a ello unimos los recortes y la estructura disfuncional de la provisión de medios materiales y funcionales, es evidente que lo que existe es una insuficiente gestión de los medios y una estructura inadecuada para su funcionamiento.

Es evidente que no podemos tratar en tan breve espacio todos los apartados que hemos referido sobre la oferta (también en relación a la demanda), pero la sobrecarga de trabajo, tal y como brevemente se ha expuesto, la insuficiente financiación (cuyos gastos esenciales los consume el personal) y una ineficaz gestión de los medios por la estructuración de los mismos, nos lleva a considerar la necesidad de una reforma profunda del sistema judicial español que logre (y ese es su destino y razón de ser) modificar la situación real y la opinión del ciudadano sobre la administración de justicia cuya última encuesta por el CIS³ (sobre escala de confianza a febrero de 2011) es la siguiente (cuadro 4):

Cuadro 4: Opinión del ciudadano sobre la Administración de Justicia. Febrero 2011

	Mar-2002 2450/0 35	Jan-2005 2588/0 13	Oct-2006 2657/0 15	May-2007 2701/0 33	Nov-2008 2778/0 16	Feb-2009 2790/0 32	Feb-2011 2861/0 7
(0-1)	14,90	12,30	14,40	11,50	18,20	12,80	11,10
(2-3)	17,30	12,10	15,40	10,10	20,50	17,10	13,70
(4-5-6)	42,70	45,60	45,30	47,20	45,10	48,70	47,80
(7-8)	14,10	17,50	13,70	20,80	7,80	14,20	16,00
(9-10)	3,40	3,50	2,30	3,30	1,20	1,70	3,20
N.S.	7,10	7,90	7,80	6,40	6,60	5,00	7,80
N.C.	0,70	1,00	1,10	0,80	0,60	0,60	0,40
(N)	4252,00	2479,00	2481,00	2983,00	2484,00	2978,00	2471,00
Media	4,20	5,20	4,30	4,90	3,74	4,33	4,64
Desv. Tip.	2,40	2,00	2,40	2,40	2,30	2,32	2,39
N	3970,00	2032,00	2261,00	2770,00	2305,00	2813,00	2269,00

Fuente: CIS (2012).

Y cuya percepción (en cuanto a satisfacción por su funcionamiento) es (cuadro 5):

Cuadro 5: Satisfacción del ciudadano en cuanto al funcionamiento la Administración de Justicia. Julio 2012. Porcentaje sobre total

Mucho	0,8
Bastante	11,6
Poco	41,0
Nada	32,9

Fuente: CIS (2012).

Si tomamos en consideración el presupuesto para el CGPJ, podemos comprobar (afirmaciones del Secretario de Estado de Justicia ante el Congreso el 7 de octubre de 2013) que desde 2010 éste ha reducido su presupuesto en un 25,8%, y, que tal y como hemos dicho, la evolución del número de asuntos resueltos por cada juez es superior año tras año. Esto nos sitúa en considerar que la confianza y satisfacción del ciudadano no se centra en el funcionamiento del poder judicial sino en otros apartados. Y son estos otros apartados, que pertenecen a la gestión del Ministerio de Justicia y de las Comunidades Autónomas (personal, medios y órganos) los que motivan este descontento. Por lo tanto serán estos en los que habrá que centrar nuestra atención.

³ CIS (2012): La administración a juicio de los ciudadanos: satisfacción con los servicios.

La planta judicial española. Estructura y distribución competencial: ¿Hacia el final de una nueva era?

José María Casasola Díaz

Resumen: La Administración de Justicia constituye un valor intangible en cualquier sociedad, toda vez que es la garante de la seguridad jurídica, imprescindible para el buen fin de cualquier conducta prolongada en el tiempo-sea estrictamente económica o no-. La manera en la que los poderes públicos dividen el ejercicio de la jurisdicción entre los diversos órganos que la constituyen, delimitando a qué institución ha de competer su salvaguarda es un mundo de grises que puede -para un lego- suponer un auténtico laberinto. Cuanto más, nos encontramos en un tiempo de cambios que sólo por estar sucediendo en estos precisos momentos impide que el vértigo incapacite al operador que se encuentra -incluso sin saberlo- inmerso en los mismos.

Palabras clave: Órdenes jurisdiccionales; juzgados; tribunales.

Códigos JEL: K14; K40; K41.

«En efecto -proseguía el abogado Huld-, la defensa no está expresamente permitida por la ley; la justicia se limita a sufrirla y hasta se pregunta si el artículo del código que parece tolerarla, la tolera realmente».

F. Kafka. El Proceso. 1925

1. Adaptando viejos moldes

La Constitución española dedica su título sexto al Poder Judicial, en el que parte del principio de la unidad jurisdiccional¹ y hace reserva de ley para la determinación de la competencia de los Juzgados y Tribunales que se eleva a la categoría de ley orgánica cuando se trata de la constitución, funcionamiento y gobierno de los juzgados, y tribunales, así como el estatuto jurídico de los jueces y magistrados de carrera y del personal al servicio de la Administración de Justicia.

Así, no es de extrañar, que una de las primeras leyes orgánicas de la democracia² fuera la que comenzara el

desarrollo de dichos menesteres, concretamente la hoy derogada Ley Orgánica 1/1980, de 10 de enero, del Consejo General del Poder Judicial, que pronto se vio superada por la más completa Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial y complementada por la Ley 38/1988, de 28 de diciembre, de Demarcación y de Planta Judicial.

Estas normas sirvieron de adaptación de las estructuras jurisdiccionales preconstitucionales, avanzando hacia una nueva configuración de las mismas acorde a la Carta Magna. Partir de cero, por cuestiones de seguridad jurídica, era inviable, por lo que la adaptación paulatina no era sólo la mejor opción, sino la única posible en aras a preservar el tráfico jurídico y dotarlo de un plus de certidumbre para una época precisamente incierta, la marcada por los inicios de la democracia española.

2. Los tribunales y los cuatro órdenes de la jurisdicción

2.1. Determinación de los tribunales y su jerarquía

En la cúspide del sistema, ajeno en sentido estricto al Poder Judicial, encontramos el Tribunal Constitucional, con su ámbito competencial exclusivo³ que -no obstante- interacciona con los

¹ Artículo 117.5 de la Constitución española: «El principio de unidad jurisdiccional es la base de la organización y funcionamiento de los tribunales. La ley regulará el ejercicio de la jurisdicción militar en el ámbito estrictamente castrense y en los supuestos de estado de sitio, de acuerdo con los principios de la Constitución». Y el artículo 117.6: «Se prohíben los Tribunales de excepción».

² Sólo por detrás, cronológicamente hablando, de la Ley Orgánica 1/1979, de 26 de septiembre, General Penitenciaria, aún vigente; de la Ley Orgánica 2/1979, de 3 de octubre, del Tribunal Constitucional, igualmente vigente; y los estatutos vasco y catalán, aprobados respectivamente por las Leyes Orgánicas 3/1979 y 4/1979.

³ Según se infiere del artículo 123.1 de la Constitución rebasa su competencia a la del Tribunal Supremo cuando se trata de garantías constitucionales, estando su ámbito de actuación delimitado por el artículo 161 de la Carta Magna y la citada Ley Orgánica 2/1979. No obstante, su carácter jurisdiccional ha sido bastante discutido, llegándose a hablar de la figura del legislador negativo, en el sentido kelseniano del término. La doctrina procesalista española va incluso más allá. Así, Fernández Segado. F. (2003): El Tribunal

órganos jurisdiccionales a través de figuras como el recurso de amparo y la cuestión de inconstitucionalidad.

Respecto a los órganos concretos que se encuentran investidos de jurisdicción, integrantes, por tanto, del Poder Judicial, encontramos dos categorías.

La primera corresponde a los que poseen jurisdicción de carácter mixto; la segunda, a aquellos otros órganos especializados cuya atribución competencial es de carácter único.

Entre los primeros -que conocen asuntos de orden civil y penal- encontramos a los Juzgados de Paz; Juzgados de primera instancia e instrucción; Juzgados de violencia sobre la mujer y Secciones de órganos colegiados no especializados.

Entre los órganos unipersonales que poseen carácter especializado, los Juzgados de primera instancia -algunos de los cuales están especializados en asuntos de familia, incapacidades e internamientos- y los de lo mercantil, dentro del orden jurisdiccional civil; Juzgados de instrucción, de lo penal, menores y vigilancia penitenciaria dentro del orden penal; Juzgados de lo contencioso-administrativo para dicho orden; y Juzgados de lo social como herederos de las antiguas magistraturas de trabajo.

Por último y como órganos colegiados especializados, encontramos las Audiencias Provinciales, los Tribunales Superiores de Justicia, la Audiencia Nacional y el Tribunal Supremo, que se dividen en secciones y salas especializadas por orden jurisdiccional, como se verá más adelante.

A este escenario se ha de añadir la existencia de Tribunales consuetudinarios⁴ que no están investidos

Constitucional español como legislador positivo, Servicio de Publicaciones de la Universidad Complutense de Madrid, concluye que *«la exposición que antecede creemos que revela que el Tribunal Constitucional español, como la mayoría de los órganos de esta naturaleza, ha desbordado con creces su supuesto rol de legislador negativo (...). Ha modulado, cuando no lisa y llanamente ignorado, las previsiones de su propia ley orgánica en aspectos referidos a los efectos de sus sentencias de inconstitucionalidad, y a través de la técnica de la interpretación conforme a la Constitución, ha actuado en muchos casos como un auténtico legislador positivo, lo que se ha hecho especialmente patente en las llamadas sentencias aditivas, aunque no sólo en ellas»*.

⁴ Tribunal de las Aguas de la Vega Valenciana y Tribunal del Consejo de Hombres Buenos de Murcia. Véase, en este

sentido estricto de jurisdicción y el Tribunal de la Marca Comunitaria, con sede en Alicante, y coincidente con los juzgados de lo mercantil de dicha demarcación⁵.

A toda esta estructura piramidal se han de superponer los tribunales internacionales, en especial los de ámbito europeo, y los tribunales extranjeros, en la medida en que puedan exceder las pretensiones esgrimidas ante los tribunales españoles del ámbito competencial previsto por el artículo 21⁶ de la Ley Orgánica del Poder Judicial.

2.2. Cuatro órdenes jurisdiccionales

La Ley Orgánica del Poder Judicial parte de la unidad de jurisdicción, si bien especializando su administración en cuatro órdenes: civil, penal contencioso-administrativo y social. Como jurisdicción especializada dentro de la civil, encontramos la mercantil, y con atribuciones, mayoritariamente de orden penal, encontramos la jurisdicción militar, con su estatuto propio.

2.2.1. El orden civil

Los órganos españoles del orden civil⁷ tienen delimitado su ámbito competencial internacional por el artículo 22 de la Ley Orgánica del Poder Judicial y específico según la categoría del órgano por otros artículos de esta misma ley.

En general conocen con carácter exclusivo de las pretensiones de naturaleza civil que se susciten entre personas físicas y jurídicas, excluyendo aquellas que por su carácter de Administraciones Públicas y dentro de los límites competenciales de la jurisdicción contencioso-administrativa deban conocer los

sentido, la Ley Orgánica 13/1999, de 14 de mayo, de modificación de los artículos 19 y 240 de la Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial.

⁵ En este sentido Fernández López, M. (2006): «Competencia de los Tribunales de Marca Comunitaria», Revista Práctica de Tribunales, Revista de Derecho Procesal Civil y Mercantil, nº. 33.

⁶ Artículo 21 LOPJ: «1. Los Juzgados y Tribunales españoles conocerán de los juicios que se susciten en territorio español entre españoles, entre extranjeros y entre españoles y extranjeros con arreglo a lo establecido en la presente Ley, y en los tratados y convenios internacionales en los que España sea parte. 2. Se exceptúan los supuestos de inmunidad de jurisdicción y de ejecución establecidos por las normas del Derecho Internacional Público».

⁷ Siguiendo a Garberí Llobregat, J. (2008): Jurisdicción y competencia de los Juzgados y Tribunales Civiles, Ed. Aranzadi, Pamplona.

órganos adscritos a dicho orden, así como aquellas otras en que sea fundamento de su pretensión un contrato de trabajo, prestaciones derivadas del mismo o derechos sociales que tengan dicho origen, que deberán ser conocidas por los órganos del orden social.

La norma procesal básica en el orden civil es la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil, que reviste además el carácter de supletoria para el resto de órdenes jurisdiccionales⁸.

2.2.2. El orden penal. El Jurado. La jurisdicción militar

Los órganos de orden penal español resultarán internacionalmente competentes en los supuestos previstos en el artículo 23 de la Ley Orgánica del Poder Judicial, quedando distribuida su jurisdicción específica por diversos artículos del mismo texto legal.

La norma procesal básica es la Ley de Enjuiciamiento Criminal, aprobada por Real Decreto de 14 de septiembre de 1882, aun cuando en esta legislatura es posible que concluya la tramitación parlamentaria del nuevo Código Procesal Penal, que acabará con la vigencia de la última de las leyes procesales decimonónicas.

En general, los tribunales del orden penal conocerán de la instrucción, el enjuiciamiento, el fallo y la ejecución de aquellos procesos que se sigan por delito o falta de naturaleza penal, tipificados en el Código Penal, aprobado por Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre y en las leyes penales especiales, excluido el Código Penal Militar.

Dentro de la sede de las Audiencias Provinciales -y, en casos de aforamiento, en otros Tribunales colegiados como los Tribunales Superiores de Justicia- se podrá celebrar el juicio penal ante el jurado, para los casos previstos en su legislación específica (Ley Orgánica 5/1995, de 22 de mayo, del Jurado).

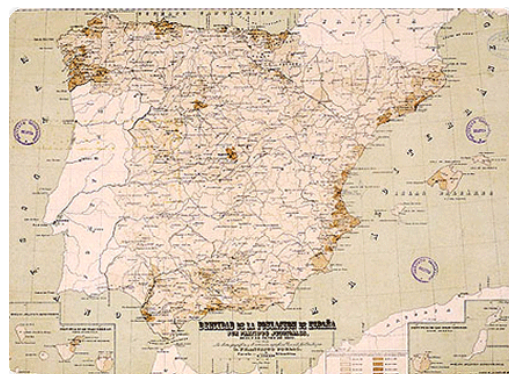
La Jurisdicción especial militar conocerá del enjuiciamiento, fallo y ejecución de los ilícitos penales regulados en la Ley Orgánica 13/1985, de 9 de

diciembre, de Código Penal Militar. Su norma procesal específica es la Ley Orgánica 4/1987, de 15 de julio, de la competencia y organización de la jurisdicción, militar y su organigrama, se encuentra encabezado por la Sala Quinta de lo Militar del Tribunal Supremo; el Tribunal Militar Central; los Tribunales Militares Territoriales; los Juzgados Togados Militares Centrales; y los Juzgados Togados Militares Territoriales. Adicionalmente, cuando las fuerzas armadas españolas salgan de suelo nacional, en cumplimiento de una misión que se prevea duradera, serán acompañadas por los órganos judiciales militares que se estimen necesarios, en atención al número de tropas y a la previsible duración de la estancia fuera de España, pudiendo asumir ciertas competencias civiles residuales, principalmente en materia sucesoria.

2.2.3. El orden contencioso-administrativo

Conforme al artículo 24 de la Ley orgánica del Poder Judicial, los órganos del orden contencioso-administrativo conocerán de las pretensiones que se deduzcan respecto de disposiciones de carácter general o actos de las Administraciones Públicas españolas. Asimismo, conocerán de las que se deduzcan en relación con actos de los poderes públicos españoles, de acuerdo con lo que dispongan las leyes. Los órganos que integran este orden son los Juzgados de lo Contencioso-Administrativo; los Juzgados Centrales de lo Contencioso-Administrativo; la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional; las Salas de lo Contencioso-Administrativo de los Tribunales Superiores de Justicia; y, por último, la Sala Tercera del Tribunal Supremo de lo Contencioso Administrativo.

La norma procesal básica es la Ley 29/1998, de 13 de julio, reguladora de la jurisdicción contencioso-administrativa.



⁸ Artículo 4 de la Ley de Enjuiciamiento Civil: «En defecto de disposiciones en las leyes que regulan los procesos penales, contencioso-administrativos, laborales y militares, serán de aplicación, a todos ellos, los preceptos de la presente ley».

2.2.4. El orden social

Los órganos de orden social resultarán competentes en materia de derechos y obligaciones dimanantes de contratos de trabajo en que resulte la competencia internacional española; control de legalidad de los convenios colectivos de trabajo celebrados en España y de pretensiones derivadas de conflictos colectivos de trabajo promovidos en territorio español; y en materia de pretensiones de Seguridad Social frente a entidades españolas o que tengan domicilio, agencia, delegación o cualquier otra representación en España. En este sentido encontramos los Juzgados de lo Social; la Sala de lo Social de la Audiencia Nacional; las salas de lo Social de los Tribunales Superiores de Justicia; y, por último, la Sala Cuarta del Tribunal Supremo de lo Social.

Su norma procesal fundamental es la Ley 36/2011, de 10 de octubre, reguladora de la jurisdicción, que derogó el hasta entonces vigente texto refundido de la ley de procedimiento laboral aprobado por Real Decreto Legislativo 2/1995, de 7 de abril.

2.3. Funciones gubernativas de los órganos jurisdiccionales: el Registro Civil y las Juntas Electorales

Por último, y en virtud a la cláusula de cierre prevista en el artículo 117.5 de la Constitución Española⁹, los órganos jurisdiccionales españoles ejercen una serie de funciones que podemos calificar como gubernativas.

Principalmente, pero no de forma única, la llevanza del registro civil¹⁰ y las funciones de juntas electorales

⁹ Artículo 117.4 de la Constitución: «Los juzgados y tribunales no ejercerán más funciones que las señaladas en el apartado anterior y las que expresamente les sean atribuidas por ley en garantía de cualquier derecho». Artículo 117.3: «El ejercicio de la potestad jurisdiccional en todo tipo de procesos, juzgando y haciendo ejecutar lo juzgado, corresponde exclusivamente a los juzgados y tribunales determinados por las leyes, según las normas de competencia y procedimiento que las mismas establezcan».

¹⁰ Esto último, con fecha de caducidad puesto que la Ley Orgánica 8/2011, de 21 de julio, complementaria de la Ley del Registro Civil, por la que se modifica la Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial va a situar al frente de los registros civiles a personal no judicial, en especial se habla en el texto que entrará en vigor el año 2014 de funcionarios de carrera del subgrupo A1 que tengan la Licenciatura en Derecho o titulación universitaria que la sustituya como secretarios judiciales, pero reformas en ciernes apuntan más por otros cuerpos jurídicos, como el de Registradores de la Propiedad.

constituidas al amparo de la Ley Orgánica 5/1985, de 19 de junio, del Régimen Electoral General.

3. A modo de conclusión

Esta es a grandes trazos la actual estructura y distribución competencial de los órganos jurisdiccionales en España, estructura y distribución que tiene sus días contados, si se hace caso de las reformas legislativas que se encuentran actualmente en trámite, y que tiene como finalidad dar el merecido relevo a las estructuras decimonónicas en las que se basa el actual sistema. Así, erraríamos al decir que se avecina un tiempo de cambios, porque éste ya se encuentra instalado en el momento actual, en el impulso reformador que se ha convertido en huracán en los últimos años, y que a la postre concluirá, ya que parlamentariamente es verosímil, en una configuración *ex novo* de la Administración de Justicia en España, como sin duda se apreciará desde la perspectiva de los años venideros.

Así, y a modo de nota histórica, nos encontramos ante un punto que se acerca al de no retorno con la implantación de nuevas estructuras judiciales, semejante al que se vivió en otra institución aparentemente imposible de mutar allá por los últimos años de la república de Roma, en torno al siglo I antes de Cristo. Cayo Mario -siete veces Cónsul de Roma- fue conocido como el tercer fundador de la Ciudad Eterna. Sus logros militares y sus eficaces artes de gobernanza arraigaban en un germen de estadista que comenzó a forjarse en su faceta más olvidada por la Historia, la de reformador del ejército romano, el cual mudó su rígida estructura permitiendo acceder al mismo a las clases populares; sustituyendo el obsoleto manípulo por la más homogénea, eficaz y versátil cohorte; uniformando el armamento de la tropa; y creando una eficaz jerarquía de mando.

Como la maquinaria bélica romana en los albores del Imperio, la estructura de la Administración de Justicia en España se encuentra en una acentuada etapa de transición, en la que instituciones con tanta raigambre como los partidos judiciales -y aun los propios Juzgados- están siendo rebasados por figuras ya implantadas como la llamada «nueva oficina judicial» y otras -como los Tribunales de Instancia, cuya misión no es otra que la de pasar de tener un sistema integrado mayoritariamente por Jueces generalistas a otro más especializado y con criterios uniformes- que se sitúan en un horizonte cercano.

No corresponde a estas líneas opinar respecto de la bondad de estos cambios, ni siquiera a lo acertado del momento dada la actual coyuntura económica. Simplemente habrán de servir de aviso a navegantes para aquellos que se atrevan -o que se vean obligados- a surcar en estos días el piélago de la seguridad jurídica en España.

La justicia en el ámbito tributario: problemas y reflexiones

Antonio Narváez Luque y Alberto Antonio Rodríguez Rodríguez

Resumen: La justicia resulta ser un principio capital en el ámbito tributario; es tal su relevancia que ha sido reconocida por el legislador como un requisito necesario para el correcto sostenimiento del sistema recaudatorio público; no obstante, la indefinición jurídica del término justicia y la subjetividad moral que lo delimita, conlleva que se identifiquen aspectos del sistema tributario que pudieran ser estimados de supuesta falta de justicia. A este respecto, se desarrollan supuestos e ideas que hacen reflexionar respecto de la efectiva justicia del sistema recaudatorio actual en sus dos principales áreas: (i) las fuentes del ordenamiento tributario; y (ii) el procedimiento administrativo y jurisprudencial. Por último, debido a la trascendencia que tiene la variable tiempo sobre los agentes intervinientes en procesos tributarios, se hace especial mención a la actual situación de congestión actual de nuestros tribunales en el ámbito y los efectos que tiene tal saturación

Palabras clave: Justicia tributaria; justicia del sistema recaudatorio; tribunales.

Códigos JEL: H20.

1. Introducción

Cuando se preceptúa sobre el «sistema tributario» en la Constitución Española, norma suprema del ordenamiento jurídico del Reino de España, el único adjetivo que lo califica es el de «justo»¹; igualmente la Ley General Tributaria, ley que establece los principios y las normas jurídicas generales del sistema tributario español, hace constar en su articulado que la ordenación del sistema tributario deberá basarse, entre otros principios, en el de justicia; es por ello, que la justicia resulta ser un principio capital y un requisito exigido para el sistema recaudatorio público.

No obstante, la indefinición jurídica del término justicia y la subjetividad moral que lo delimita, conlleva que se identifiquen aspectos del sistema tributario que pudieran ser estimados de supuesta falta de justicia.

En este sentido, para examinar la efectiva justicia del ámbito tributario debieran ser analizadas las dos principales áreas que componen el sistema: una, las fuentes del ordenamiento tributario (compuesta por un extenso elenco de preceptos tributarios) y, otra, el procedimiento administrativo y jurisprudencial,

Antes de iniciar la exposición de supuestos e ideas que pudieran cuestionar, o al menos hacer reflexionar, la efectiva justicia del sistema recaudatorio que se aplica sobre los contribuyentes, debe tenerse en cuenta que las normas tributarias deben ser interpretadas según el sentido propio de sus palabras, en relación con el contexto, los antecedentes históricos y legislativos, y la realidad social del tiempo en que han de ser aplicadas, atendiendo fundamentalmente al espíritu y finalidad de aquellas. En consecuencia, el prisma empleado para revisar la aplicación de forma justa de una norma fiscal no debiera ser permanente, sino dinámico y adaptado al momento que corresponda.

2. La justicia tributaria en el área preceptiva del sistema fiscal

La existencia de multitud de hechos impositivos ha provocado el desarrollo de una prolífera normativa tributaria, que si bien trata de preceptuar de forma integral las distintas operaciones y situaciones que pueden acontecerse en el ámbito personal y empresarial de la sociedad, no logra la definición concreta del tratamiento fiscal aplicable a todos y cada uno de los posibles supuestos; lo cual deriva en que existan hechos impositivos cuyo tratamiento fiscal no resulte claro y pacífico.

En concreto, en los casos en los que el erario público ha observado esta inconcreción o ha identificado que la aplicación literal de la norma

¹ Artículo 31.1 de la Constitución Española de 1978: «*Todos contribuirán al sostenimiento de los gastos públicos de acuerdo con su capacidad económica mediante un sistema tributario justo inspirado en los principios de igualdad y progresividad que, en ningún caso, tendrá alcance confiscatorio*».

provoca supuestos de elusión de recaudación, ha establecido medidas objetivas anti-elusión que provocan, en muchos casos, situaciones de injusticia tributaria.

Por ejemplo, en el ámbito tributario personal se podría señalar la regla anti-elusión establecida en el artículo 37 de la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, para determinar los resultados patrimoniales obtenidos por contribuyentes de este impuesto, en supuestos de transmisión de participaciones o acciones no admitidas a negociación en mercados regulados; regla que se basa en la aplicación de una presunción *iuris tantum*.

En concreto, esta medida establece que, salvo prueba de que el importe efectivamente satisfecho por el comprador se corresponde con el que habrían convenido partes independientes en condiciones normales de mercado, el valor de transmisión no podrá ser inferior al mayor de dos valores determinados: (i) el valor teórico contable; y (ii) el valor resultante de capitalizar al tipo del 20% el promedio de los resultados de los tres ejercicios sociales cerrados con anterioridad a la fecha del devengo del impuesto.

Esta presunción *iuris tantum* provoca que, en supuestos de compleja justificación del valor de mercado de la transacción, la regla se aplique como si de una presunción *iuris et de iure* se tratara, generando distorsiones en las valoraciones económicas otorgadas por agentes económicos independientes en el proceso de negociación y, consecuentemente, supuestos de alta injusticia tributaria para los contribuyentes.

A la fecha actual, esta regla no ha sido adaptada para paliar los supuestos de injusticia identificados; no obstante, en otros casos, el legislador sí ha modificado la norma para tratar de atenuar la generación de supuestos injustos fiscalmente.

A título indicativo, por su calado y trascendencia, se podría destacar la adaptación que en 2012 hizo el legislador sobre la regla fiscal (anti-elusión) incluida en el artículo 108 de la Ley del Mercado de Valores, que, si bien resultaba ser una regla altamente recaudatoria, era también, a nuestro modo de ver, una norma generadora de injusticia tributaria.

Esta regla fue originariamente configurada con el objeto de gravar supuestos en los que la transmisión de valores representativos del capital de una sociedad

servía de cobertura para la efectiva transmisión de inmuebles.

Con la modificación se ha tratado de delimitar el alcance de la regla anti-elusión, exigiendo la concurrencia objetiva de un ánimo de eludir el pago de los tributos que se habrían devengado en caso de haberse llevado una transmisión directa de los inmuebles.

Esta modificación es un ejemplo de adaptación de una regla recaudatoria generadora de supuestos injustos tributariamente.

Como los dos anteriores casos, existe una multitud de supuestos que debieran ser revisados y adaptados por el legislador, con el fin de lograr que efectivamente el sistema tributario resulte justo para los contribuyentes.

3. La justicia tributaria en el área procedimental del sistema fiscal

Como prevé de forma expresa la Ley General Tributaria, la aplicación de los tributos que será efectuada por la Administración comprende todas las actividades administrativas dirigidas a la información y asistencia a los obligados tributarios, y a la gestión, inspección y recaudación de los correspondientes gravámenes.

Es por ello que las actuaciones de la Administración Tributaria resulten ser igual de trascendentes a efectos de justicia tributaria que el contenido de las fuentes del ordenamiento tributario; pues sus actuaciones resultan ser la ejecución práctica de los preceptos fiscales.

En supuestos de disputa entre la Administración y el contribuyente, los Tribunales, en distintas instancias, son los órganos encargados de resolver las controversias y velar por la justa aplicación de la Norma Fiscal.

4. La variable tiempo como elemento esencial de la justicia. Congestión actual de nuestros tribunales en el ámbito tributario

4.1. Efectos derivados de la demora en la resolución de conflictos tributarios

No queríamos finalizar estas reflexiones sin subrayar una rancia pero actual demanda de la sociedad en relación con la demora en la producción de resoluciones y sentencias, que otorguen firmeza y

certidumbre a la sociedad, en un contexto en el que la confianza en el aval máspreciado, en muchos casos, para el ejercicio de la actividad económica o, incluso, a escala personal para lograr un puesto de trabajo.

En efecto, la mera demora en la resolución de controversias, que deban ser objeto de análisis por un tribunal, resulta perjudicial en el ámbito tributario, por muchas razones.

En este sentido, por ejemplo, el mero riesgo existente de que no prosperen las pretensiones del reclamante obliga a reflejar, por prudencia, ese quebranto en los libros contables de la sociedad, lo que resta capacidad para operar y transmite al usuario de la información financiera una extensa alerta y, por ende, desconfianza.

Asimismo, en muchos casos, la corrección de la administración de un impuesto de un año puede suponer que deban corregirse, en coherencia, impuestos de años siguientes. Sin embargo, en no pocas ocasiones, cuando se produce la sentencia, surgen dudas de si puede corregirse, a estos efectos, un impuesto respecto al que habría podido prescribir el derecho a su comprobación e investigación.

Por otra parte, en muchos casos, deben cumplirse las obligaciones tributarias de los años siguientes en un marco de incertidumbre. En efecto, surgirá la duda de si lo mismos hechos deben calificarse como considera la Administración, o como entiende el contribuyente, aun a riesgo de incurrir en una infracción tributaria.

Y todo lo anterior, obviando que la mera liquidación de una deuda tributaria obliga a efectuar el pago, o a pedir la suspensión del procedimiento recaudatorio, para lo cual se precisa de unas cauciones, difíciles de obtener en el entorno económico actual.

4.2. Situación actual en cuanto a la agilidad de los tribunales.

Durante los últimos años resulta loable la agilización que se está produciendo en la resolución de conflictos, a nuestro entender, por la confluencia de distintos factores (gráficos 1 y 2).

En efecto, por una parte, se ha elevado el umbral de acceso a los recursos de casación a presentar ante el Tribunal Supremo, lo cual provoca que disminuyan muy sustancial de las sentencias susceptibles de tal recurso extraordinario (los recursos de casación

ordinarios ingresados se han reducido en 2012 en un 30%). Esto provoca que la duración media para la resolución de un recurso de casación, después de muchos lustros, sea inferior a 18 meses, algo totalmente insólito.

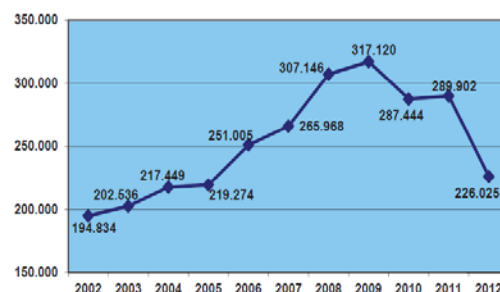
Por otra parte, existen incentivos a la no litigiosidad para obtener reducciones en las deudas o sanciones tributarias.

La reducción de la actividad económica y, por ende, del número de empresas y sujetos obligados a contribuir, sin duda, ha sido otro factor que coadyuva a reducir la congestión de los tribunales.

En cuanto a los recursos personales y materiales de la Administración de Justicia, aunque existen distintas valoraciones y, en algunas ocasiones, no coinciden, parece que, al menos, en estos tiempos de austeridad, no se han reducido los medios humanos ni la tecnología sustancialmente.

Como ilustración de lo anterior, cabe señalar que el número de asuntos ingresados en la Jurisdicción Contencioso Administrativa se viene reduciendo hasta alcanzar cifras de hace 10 años (gráfico 1)². Todo ello se desprende del cuadro 1.

Gráfico 1: Asuntos ingresados en la jurisdicción contencioso-administrativa



Fuente: Ministerio de Justicia.

Cuadro 1: Asuntos ingresados en la jurisdicción contencioso-administrativa

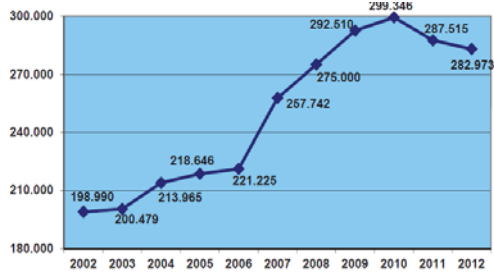
	Ingresados	Resueltos	En trámite al final del año
Jdos Cont. Administrativo	-26,5%	-2,6%	-16,6%
Jdos Central Cont. Administrativo	34,8%	95,5%	17,6%
T.S.J. Sala Cont. Administrativo	-23,4%	-7,0%	-15,3%
A.N. Sala Cont. Administrativo	14,3%	-1,1%	-18,9%
Tribunal Supremo: Sala 3ª	-30,1%	-1,6%	-34,4%
TOTAL	-22,0%	-1,6%	-15,4%

Fuente: Ministerio de Justicia.

² Los datos han sido obtenidos de la memoria del ejercicio 2013 editada por el Consejo General del Poder Judicial.

Asimismo, los asuntos resueltos en esta Jurisdicción se han reducido ligeramente con respecto a años anteriores (gráfico 2).

Gráfico 2: Asuntos resueltos en la jurisdicción contencioso-administrativa



Fuente: Ministerio de Justicia.

En términos porcentuales, se observa una importante reducción de los recursos ingresados y, en menor medida, resueltos, provocando una notable reducción de los recursos existentes a final de año³.

A la vista de todo lo anterior, consideramos que se está trabajando en buena línea, y que la tendencia es positiva. Sin embargo, debe trabajarse durante los próximos años para que la variable tiempo contribuya a ser un elemento primordial de la calidad en esta parcela de la justicia tributaria, contribuyendo a evitar distorsiones que puedan afectar al normal discurrir de la actividad económica.

³ Sólo se rompe esta tónica en los Juzgados Centrales de los Contenciosos Administrativos, por los recursos presentados por funcionarios públicos y el efecto de la huelga de AENA, algo ajeno al ámbito tributario.

¿Se debe reunificar la sanidad pública?

José Manuel López Saludas

Resumen: Este trabajo pretende resumir críticamente los trabajos más significativos de los expertos de la sanidad, referentes a los efectos o consecuencias del proceso de descentralización sanitaria. Asimismo, pretende reflexionar si se debe, o no, reunificar la sanidad, ya que el actual modelo sanitario (descentralización política) ha contribuido a la inequidad y al incremento de un gasto sanitario público, que es insostenible, sin perjuicio de una eficacia que ineludiblemente debería mejorarse en los próximos años. A lo largo de 2012 y 2013 se ha suscitado un debate muy interesante en torno a si el Estado debe, o no, recuperar las competencias de sanidad. En definitiva, ¿mejoraría la equidad, la eficacia y la eficiencia económica si se reunificará la sanidad pública?

Palabras clave: Eficiencia; descentralización; coordinación; administraciones públicas; sanidad.

Códigos JEL: H41; H51; H75; I18.

1. Introducción

En el nº 5 de esta Revista, el profesor Domínguez Martínez analizaba, combinando el rigor y la didáctica, temas de trascendental importancia: la sostenibilidad del Estado del Bienestar, la justificación de la intervención pública en el ámbito de la salud y la evolución del gasto público en sanidad. Asimismo, invitaba a reflexionar sobre algunos aspectos cruciales de la sanidad, entre los cuales cabe resaltar los siguientes: ¿Pueden identificarse márgenes de mejora en el ámbito de la eficiencia? y ¿Cómo puede mejorarse la coordinación entre los distintos sistemas regionales? Este trabajo pretende reflexionar sobre estas dos cuestiones y para ello realizaremos un resumen crítico de los trabajos más significativos de los expertos de la sanidad (principalmente, economistas y personal sanitario), referentes al proceso de descentralización sanitaria, la cual, a nuestro juicio, ha sido la causante principal de la ineficiencia económica del sector público sanitario. Si la descentralización sanitaria es la causante principal de la ineficiencia económica (es notorio el despilfarro en muchos aspectos), asimismo, también existe una solución plausible: la reunificación de la sanidad.

La descentralización funcional (o descentralización por servicios) no implica la distribución del poder político en el seno del Estado o de su territorio, ya que su finalidad es, únicamente, la de otorgar mayor libertad de gestión a los responsables de un servicio público a través de la creación de Entes con personalidad administrativa y financiera (Organismos Autónomos, Fundaciones Públicas, etc.). La desconcentración es algo parecido a la descentralización funcional, pero, sin embargo, no se

crea ningún ente con personalidad, ya que el objetivo que persigue es la transferencia de competencias de forma permanente de un órgano superior a otro inferior (dentro de un mismo ente). La finalidad que persigue la desconcentración es descongestionar el trabajo de los órganos superiores mediante el «trasvase» de sus competencias a otro órgano inferior, y, lógicamente, entre dichos órganos existe la correspondiente relación jerárquica (Parada Vázquez, 1991, págs. 30-33).

La descentralización política que contempla la Constitución ha implicado que, desde 1982 hasta 2002, se hayan transferido¹ paulatinamente las competencias de sanidad a las 17 Comunidades Autónomas (CC.AA.) y a las 2 Ciudades Autónomas. En consecuencia, actualmente, todas las CC.AA. tienen capacidad normativa para gestionar la sanidad y el Ministerio de Sanidad, de hecho, no ha utilizado todas facultades jurídicas que tiene a su alcance para legislar sobre la gestión sanitaria que realizan las CC.AA.

Según las encuestas realizadas hasta finales de los 90, la mayoría de los ciudadanos (un poco más de la mitad) consideraban que la descentralización sanitaria había sido positiva porque los gobiernos autonómicos conocen mejor (que el gobierno central) las necesidades y preferencias de los ciudadanos. Además, el grado de satisfacción de los usuarios de

¹ Dicha descentralización política se ha efectuado mediante las leyes de transferencia o delegación y/o reconociendo las competencias sanitarias en los respectivos Estatutos de Autonomía (por ejemplo, artículo 162 del Estatuto de Autonomía de Cataluña).

los servicios sanitarios ha ido creciendo a lo largo del tiempo, especialmente a lo largo de los años 90 (Rico y López-Casasnovas, 2001).

Según el Barómetro Sanitario de 2009, 2010, 2011 y 2012, el grado o nivel de satisfacción de los usuarios del Sistema Sanitario Público o Servicio Nacional de Salud (SNS) en España fue (sobre 10): 6,35, 6,57, 6,59 y 6,57, respectivamente. Por tanto, se puede concluir que los usuarios están satisfechos (aprobado alto, sin llegar a notable) de los servicios sanitarios recibidos.

La mayoría de los expertos económicos de la sanidad (especialmente los profesores universitarios), así como todos los partidos políticos, son (o han sido, hasta fechas recientes) defensores a ultranza de la descentralización sanitaria (descentralización política), ya que los buenos resultados obtenidos por el Estado de las Autonomías *«pueden atribuirse en gran medida a la descentralización sanitaria, una de las políticas “estrella” de los distintos gobiernos regionales, precisamente como resultado de la aparición de unas nuevas relaciones más dinámicas entre ciudadanos, gobiernos autonómicos y gobierno central (...) A su vez, la descentralización ha estimulado simultáneamente un balance positivo de cooperación y competencia entre gobiernos autónomos en política sanitaria, que ha dado como resultado la generación y difusión de mejoras importantes tanto en la gestión de los servicios como el binomio cantidad y calidad de las prestaciones»* (López-Casasnovas, 2003, págs. 321-325)².

¿Unas aseveraciones de esta naturaleza se corresponden con la realidad o, por el contrario, carecen del necesario rigor científico? ¿Los estudios realizados concluyen que ha sido beneficioso transferir las competencias del INSALUD a las CC.AA.? ¿Se mejoraría la equidad, la eficacia y la eficiencia si se reunificara la Sanidad?

2. Consecuencias de la fragmentación del sistema sanitario público:

2.1. Incremento del coste sanitario público per cápita.

Según el Grupo de Trabajo para el Análisis del Gasto Sanitario³, en el año 2001, el coste sanitario público per cápita de las siete CC.AA. que tenían transferidas las competencias de sanidad ascendió a 821 €, mientras que el coste de las diez CC.AA. gestionadas por el INSALUD ascendió a 812 €. A pesar de que las primeras tenían más población (19,7 millones) con respecto a las segundas (12,0 millones), éstas fueron más eficientes que las primeras. Desde la perspectiva de la racionalidad económica, las siete CC.AA. (mayor población y densidad) deberían haber sido más eficientes que el resto de CC.AA., pero, sin embargo, aquéllas no supieron (o no quisieron) generar economías de escala. En consecuencia, en el año 2001, la descentralización sanitaria fue sinónimo de mayores costes sanitarios per cápita (menor eficiencia económica⁴) con respecto a la sanidad centralizada (competencia del INSALUD). Las diez CC.AA., a las que en el 2002 les transfirieron las competencias sanitarias, experimentaron un incremento en el período 2003-2005 (en euros constantes por persona) del 1,28% con respecto al período 1999-2001 gestionado por INSALUD (Repullo, 2007, págs. 54-55), es decir, tan pronto como los servicios sanitarios se transfirieron del INSALUD a los Servicios Regionales de Salud (SRS), empezó el incremento desmesurado e injustificado del gasto sanitario público (por las razones que luego se exponen). En definitiva, la descentralización de la sanidad incrementó los costes con respecto a la situación anterior (centralización) y, sin embargo, no produjo mejoras en los indicadores de salud (las mejoras son irrelevantes). La razón principal del incremento de los costes sanitarios es que no se mejora la eficiencia económica de las empresas que producen los servicios sanitarios. El coste per cápita de los servicios sanitarios homogéneos producidos por el «modelo MUFACE»

³ Dirección en Internet:

<http://www.msps.es/estadEstudios/estadisticas/sisInfSanSNS/pdf/grupodeTrabajoSanitario2007.pdf>
<http://www.msc.es/estadEstudios/estadisticas/sisInfSanSNS/pdf/IGTGS2005.pdf>

⁴ La eficiencia se puede analizar desde la óptica técnica (eficiencia técnica) y la económica (eficiencia económica). La eficiencia económica consiste en elegir el método de producción que consiga producir el bien o servicio al menor coste posible (minimizar los costes), sin perjuicio de la evaluación de la calidad a la que debe producirse dicho bien o servicio (criterio de eficacia).

² Las frases seleccionadas del profesor López-Casasnovas, a nuestro juicio, son una fiel representación de frases estereotipadas similares que se han pronunciado o escrito (durante muchos años) por parte de políticos de todas las ideologías y por la mayoría de expertos económicos de temas sanitarios. En aras de una repetición innecesaria (por ser hechos notorios), nos remitimos a las hemerotecas y videotecas existentes.

es muy inferior al coste del modelo de «gestión directa» que han implantado la práctica totalidad de las CC.AA., es decir, la ineficiencia económica del gasto sanitario público total⁵ per cápita de las CC.AA. es un 53%- 60% con respecto al «modelo MUFACE» y un 53%-57% con respecto al conjunto de la Mutualidad de Funcionarios⁶ (López Saludas, 2013b, págs. 77-78).

El incremento del gasto sanitario público total durante el período 2002–2009 fue exponencial (8,97% de TAM⁷), cuya cifra es muy superior al incremento que experimentó el IPC (2,66% de TAM) y la población protegida por el SNS (1,77% de TAM), lo cual explica los grandes problemas económicos-financieros actuales del SNS.

Si bien es cierto que la práctica totalidad de los ciudadanos que residen en España tienen derecho a la asistencia sanitaria pública gratuita a través del SNS, no obstante, un segmento considerable (casi el 20%) tiene doble cobertura⁸. En el año 2011, 8.405.976 personas tuvieron doble cobertura y las primas que pagaron por los diversos contratos de seguros médicos privados que suscribieron con las diversas empresas aseguradoras ascendieron a 5.096,3 millones de euros, lo cual supone que la prima media anual por persona asegurada fue de 606,27 euros. Lógicamente, estos 8,4 millones de personas «descargan» al SNS, es decir, si estas personas no se costearan el seguro médico privado, el SNS debería prestar los servicios que aquéllas reciben a través de sus seguros privados y, por tanto, el coste del SNS se incrementaría, como mínimo, en el valor de las primas que pagan a las empresas aseguradoras (López Saludas, 2013c, págs. 61-62).

Desde el 2008 hasta noviembre de 2013, la situación económico-financiera se ha agravado como consecuencia de que la crisis económica (períodos simultáneos de estancamiento y recesión económica) ha generado un elevado déficit público cada año (8,51% y 6,98% del PIB en 2011 y 2012,

respectivamente) que, ineludiblemente, debe corregirse⁹ en los próximos años, lo cual requiere de políticas presupuestarias audaces, ortodoxas y contundentes. Es ineludible que todas las Administraciones Públicas incrementen, en los próximos años, el grado de eficiencia de todas sus actividades y, sobre todo, cualquier bien preferente se debería producir con el método de producción que sea más económico para el erario público.



El sistema sanitario público español tiene problemas similares al resto de los países de la OCDE, ya que los gastos sanitarios totales (públicos más privados) han aumentado considerablemente en los últimos años (relación de dichos gastos con respecto al PIB), pero dicha tendencia alcista, si no se abordan reformas profundas, a medio o largo plazo será insostenible. No obstante, a partir del 2010, en casi todos los países de la OCDE, la proporción entre el gasto sanitario público y el PIB ha disminuido como consecuencia de las reducciones presupuestarias que han tenido que implementar dichos países. Según la OCDE, «la disminución y los recortes en sanidad pública, por habitante y año, y en porcentaje de PIB, ponen fin a incrementos generalizados que se habían sucedido desde hacía varias décadas». Por ejemplo, en Grecia, el gasto en sanidad pública creció entre 2000 y 2009 a una tasa media del 5,7%, pero en 2010 disminuyó un 6,7% con respecto a 2009. La disminución media de los países de la OCDE fue del 0,5% durante 2010, pero en España dicha

⁵ Se incluye la asistencia sanitaria, el gasto farmacéutico, las prótesis y otras prestaciones.

⁶ MUFACE + ISFAS + MUGEJU.

⁷ La Tasa Anual Media (TAM) significa la tasa anual uniforme a la que hubiese tenido que crecer una cantidad inicial, entre diversos períodos analizados, para alcanzar el valor del último período. $TAM = ((70.340.683 / 38.563.045)^{1/7} - 1) * 100 = 8,97\%$.

⁸ Son los usuarios del SNS que, por las razones que sean, suscriben un contrato privado con empresas privadas médicas para que éstas les presten determinados servicios médicos (atención primaria, especializada, urgencias, intervenciones quirúrgicas, etc.).

⁹ <http://www.minhap.gob.es/es-ES/Prensa/En%20Portada/2011/Paginas/ElGobiernohaaprobadoelProgramadeEstabilidad2011-2014yelProgramaNacionaldeReformas2011.aspx>

disminución fue aún mayor (1,94% y 2,09%¹⁰ en 2010 y 2011, respectivamente).

2.2. La insuficiente coordinación y cooperación entre las CC.AA. impide generar economías de escala

La coordinación administrativa consiste en «conjuntar diversas actividades» en el logro de una misma finalidad, al objeto de evitar la duplicación de esfuerzos y acciones divergentes e, incluso, contradictorias. Cuando no existe relación de jerarquía (lo que ocurre entre las diversas CC.AA.), la coordinación es más difícil de establecer, porque la autonomía que constitucionalmente protege a estos Entes les inmuniza contra la coacción que el órgano coordinador tuviera necesidad de ejercitar. No obstante, según la Constitución (CE), al Estado le corresponde una potestad de coordinación sobre las CC.AA. (artículo 149.1 CE¹¹). También el Estado tiene poder de «coordinación» sobre las CC.AA. a través de la legislación estatal (leyes marco y leyes de armonización, artículos 150.1 y 150.3 de la CE, respectivamente). La cooperación es una coordinación voluntaria desde una posición de igualdad de los diversos Entes públicos, sin imperatividad ni coacción para su cumplimiento (Parada Vázquez, 1991, págs. 47-54).

Las diferencias territoriales en España son evidentes en lo que respecta al número de personas que habitan en las diecisiete CC.AA. En algunas CC.AA. viven tan pocas personas que ni siquiera alcanzan el tamaño mínimo crítico, ya que se considera que una CC.AA. debe tener, como mínimo, medio millón de personas para así poder ofrecer todas las prestaciones sanitarias, porque, en caso contrario, se asumiría un riesgo excesivo (insuficiente tamaño del «pool de riesgos»). La descentralización sanitaria ha consistido en que, de hecho, cada CC.AA. ofrece todos los servicios a sus ciudadanos (se considera autosuficiente), sin tener en consideración las economías de escala que se obtendrían si las diversas CC.AA. limítrofes planificaran conjuntamente determinados servicios sanitarios que son intensivos en capital, lo cual redundaría en beneficio de todas

ellas (se obtendría mayor eficiencia económica). Sin embargo, cada C.A. ha pensado más en criterios políticos que económicos, ya que cada una emula todo aquello que hace el resto de CC.AA., lo cual provoca unos desproporcionados incrementos de los costes de producción de los servicios sanitarios públicos. El mencionado efecto emulación ha provocado, entre otras cosas, que cada C.A. ofrezca mayores prestaciones sanitarias que las establecidas en la legislación básica estatal (catálogo de prestaciones comunes) y, por supuesto, estas prestaciones sanitarias adicionales son a cargo del erario público. En la práctica, las 17 políticas sanitarias han generado desigualdades entre ciudadanos españoles que habitan en las diversas CC.AA., sin perjuicio de las diferencias abismales existentes en lo que respecta a las «lista de espera» para las intervenciones quirúrgicas y tiempo de espera para acceder a un médico especialista. Y, finalmente, un aspecto muy importante y que la evidencia empírica así lo acredita: un mayor gasto sanitario no es garantía de la consecución de mejores indicadores de salud (Barrera Páez, 2006, págs. 253-258).

Desde la perspectiva de la racionalidad económica, la centralización de los servicios sanitarios permitiría planificar la oferta sin necesidad de tener que «ofertar de todo en todas partes». Asimismo, gastar más no necesariamente implica gastar mejor, y así lo pone de manifiesto la evidencia empírica nacional e internacional. Sirva de ejemplo un estudio econométrico que realizaron Costa-Pons y Pons-Novell (2005) con datos del período 1992-1998, el cual fue concluyente: la descentralización de los servicios sanitarios ha provocado que el gasto sanitario público en España haya aumentado (con respecto al PIB) y que las regiones más ricas gastan más per cápita, especialmente las comunidades forales.

Ahora bien, el crecimiento del gasto en sanidad y sus diferencias entre territorios como consecuencia de la existencia de 17 Servicios Regionales de Salud es bastante común en muchos países occidentales que tienen descentralizados los servicios sanitarios. La variable principal que contribuye al aumento desproporcionado del gasto sanitario per cápita es el progresivo envejecimiento de la población, ya que la población anciana consume muchos más servicios sanitarios que el resto de las personas¹². No obstante,

¹⁰ El Gasto público total devengado (según EGSP) fue de 70.505.649, 69.136.882 y 67.689.412 miles de € en 2009, 2010 y 2011, respectivamente, lo cual supuso una disminución de 1.368.767 y 1.447.470 miles de € en 2010 y 2011, respectivamente (una reducción porcentual del 1,94% y 2,09% en 2.010 y 2.011, respectivamente).

¹¹ El Estado tiene competencia exclusiva sobre las siguientes materias: ... «Sanidad exterior. Bases y coordinación general de la sanidad. Legislación sobre productos farmacéuticos».

¹² Según el Informe del Grupo de Trabajo sobre Gasto Sanitario de la Intervención General de la Administración General del Estado (2005), una persona mayor de 75 años consume 3,12 veces la media del gasto hospitalario por

también existen otros factores que contribuyen al aumento del gasto sanitario como, por ejemplo, el exceso de demanda como consecuencia de la gratuidad de la mayoría de los servicios sanitarios (a coste cero, demanda infinita) y la ineficiencia económica de los SRS con respecto al INSALUD. La evidencia empírica existente pone de manifiesto que existen diferencias en la utilización de los servicios sanitarios entre ámbitos geográficos distintos, ya que existen desigualdades «visibles» en Atención Primaria, Especializada y Dotaciones de Alta Tecnología Médica y, asimismo, desigualdades «menos visibles», las cuales consisten en que cuanto mayor es la cantidad de recursos disponibles (camas hospitalarias, profesionales sanitarios, tecnología, etc.), mayores son los niveles de utilización. Es un hecho objetivo que, tanto las personas mayores de 65 años como el resto de la población, hacen un mayor uso de los servicios sanitarios que el resto de los países de la OCDE, sin que ello se corresponda con un empeoramiento de su estado de salud. Aunque el gasto sanitario per cápita es diferente en las 17 CC.AA., sin embargo, después de la descentralización, las desigualdades¹³ en salud entre CC.AA. apenas se han modificado, lo cual pone de manifiesto que más gasto sanitario (en los países desarrollados) no implica necesariamente que mejoren los indicadores básicos de salud, ya que los Servicios Regionales de Salud producen los servicios sanitarios en la zona de los rendimientos decrecientes (Cantarero, 2008, págs. 141-166).

En resumen, la descentralización de la sanidad en España es una consecuencia del Estado de las Autonomías, o sea, trasciende del ámbito de la sanidad. Las CC.AA. son heterogéneas en lo que respecta al número de habitantes que tienen cada una de ellas (así como la densidad), lo cual ha generado, como decíamos, que algunas CC.AA. no tengan la masa crítica poblacional que se requiere para que un seguro de salud sea financieramente viable. Y, asimismo, no puede afirmarse que la descentralización territorial de la sanidad pública conduzca, con carácter general, a mejorar la salud de los ciudadanos ni que se consiga mayor eficiencia económica con respecto a la situación anterior (centralización a través del INSALUD).

cápita. Asimismo, las personas de edades comprendidas entre los 65 y 74 años y las mayores de 75 años consumen 3,21 y 4,30 veces la media del gasto farmacéutico por cápita.

¹³ Los indicadores más utilizados son la esperanza de vida (al nacer, libre de incapacidad, en buena salud), la tasa de mortalidad infantil, la autovaloración de la salud, la mortalidad evitable, etc.

2.3. Inequidad en el acceso y utilización de los servicios sanitarios

La descentralización sanitaria, como decíamos anteriormente, no sólo existe en España, ya que también se ha realizado en muchos países europeos, pero, sin embargo, los gobiernos centrales conservan capacidad jurídica sobre la política sanitaria de los territorios o regiones, reservándose el «derecho fáctico de veto» sobre los sistemas regionales de salud mediante el carácter condicionado de las transferencias de los fondos. La centralización permite planificar la oferta sin necesidad de tener que «ofertar de todo en todas partes». La mayoría de las CC.AA., en lugar de aprender unas de las otras (de sus éxitos y fracasos), desde el principio hasta finales de 2009, compitieron entre ellas para conseguir liderar el ranking de la «cartera de servicios más completa» (efecto ostentación). Una vez concluidas las transferencias sanitarias a todas las CC.AA. no existen indicadores comparables (las carteras de servicios de cada CA, de hecho, son diferentes) y, por tanto, resulta difícil evaluar la eficiencia de la gestión y la equidad del acceso entre CC.AA. (González et al, 2008, págs. 4-9).

La equidad en la salud consiste en la «igualdad de oportunidades» y, por tanto, el Estado debe garantizar que cada ciudadano tenga iguales posibilidades en «relación con varios resultados sustantivos o de contenido de un sistema sanitario» (Saltman, 1997, págs. 17-29).

A nuestro juicio, la equidad en la sanidad pública consiste en que todas las personas que residen en España deberían tener igual acceso a los mismos servicios sanitarios públicos, si tienen igual necesidad, con independencia de la C.A. en que residan.

Es un hecho evidente que la descentralización sanitaria ha provocado inequidad en el acceso y utilización de los servicios sanitarios públicos, ya que no existe igualdad efectiva en lo que respecta a las prestaciones sanitarias que reciben los ciudadanos según la CC.AA. en la que residan. Aunque no existe inequidad territorial en el acceso a los servicios hospitalarios, sin embargo, hay evidencia empírica de diferencias territoriales tanto en la visitas al médico general como en la visitas al especialista. Estas diferencias ponen de manifiesto que no existe equidad territorial por CC.AA. (Abasolo et al., 2008, págs. 87-103).

3. Críticas más relevantes al actual modelo sanitario

Hasta el año 2009 la práctica totalidad de la comunidad científica (los llamados expertos económicos en sanidad) exaltaba la descentralización de la sanidad, ya que se consideraba que ello había contribuido a *«mejoras importantes tanto en la gestión de los servicios como el binomio cantidad y calidad de las prestaciones»* (o frases estereotipadas similares), a pesar de que la fragmentación del SNS había provocado *«inequidad interterritorial»*, pero ello estaba plenamente justificado porque la *«igualdad»* en el Estado de Autonomías no es equivalente a *«uniformidad»*. Además, como comentábamos anteriormente, las transferencias sanitarias habían aumentado considerablemente el gasto sanitario público per cápita, sin que ello hubiera repercutido positivamente en el estado de salud del conjunto de los ciudadanos españoles (sin perjuicio del aumento generalizado de las listas de espera en la mayoría de las CC.AA.). Algunos estudios (citados y comentados) ponían de manifiesto el incremento exponencial del gasto sanitario público y la inequidad interterritorial, pero, sin embargo, no proponían políticas para corregir dichas inequidades o ineficiencias económicas o las que proponían consistían en seguir incrementando el gasto sanitario público con el pretexto de que aún el porcentaje del gasto sobre el PIB era inferior a la mayoría de los países de la OCDE. En consecuencia, si la transferencia de la sanidad del INSALUD a las CC.AA. había generado inequidad e ineficiencia económica, desde la perspectiva de la racionalidad económica estaría justificado el cambiar de «modelo» sanitario o recentralizar la misma (recuperar la Administración General del Estado la competencia de los servicios sanitarios). ¿A qué se debía (y debe) este silencio prolongado de la mayoría de los expertos de la Economía Pública, en general y de la Economía de la Salud, en particular?

Como decíamos anteriormente, la mayoría de la comunidad científica, así como la clase política, aplaudían los supuestos beneficios de la descentralización política¹⁴ y, asimismo, de la descentralización sanitaria, en particular. Sin

embargo, en el año 2007¹⁵, el profesor Gonzalo y González¹⁶ puso de manifiesto lo que algunos científicos pensaban (en privado) pero ninguno se había atrevido a decir públicamente¹⁷: *«Se debe recentralizar la Sanidad de las Autonomías al Estado»*. La conferencia pronunciada por el citado profesor, no sólo tuvo el valor de hablar de un tema tabú («la recentralización o reunificación»), sino que también abordó otros aspectos que, hasta entonces, también eran tabú: la gestión privada de los centros de atención primaria y otros servicios no sanitarios, la falta de equidad y la extensión del copago a diversas prestaciones sanitarias. Dicha conferencia tuvo eco en diversos medios de comunicación¹⁸, y las frases más relevantes que se publicaron fueron: *«Que la sanidad vuelva a depender directamente del Estado como única forma de garantizar el principio de equidad: que todos los pacientes reciban la misma asistencia médica con independencia de dónde residan...»*, *«Hasta el momento sólo una organización sindical médica ha planteado la recentralización de servicios médicos de Salud, algo que yo apoyo, ya que la asistencia sanitaria general debe estar garantizada en condiciones de igualdad»*. *«El principio de equidad tras las transferencias sanitarias se incumple tanto en el ámbito de la Sanidad como en el de la Educación»*. *«La falta de igualdad deriva de esta pintoresca organización del Estado de las Autonomías...»*. *«... la privatización de los propios centros de atención primaria y ... la extensión del sistema de copago a un conjunto más amplio de prestaciones, excluyendo del mismo a pensionistas y usuarios con rentas inferiores a un determinado nivel... los economistas decimos que a precio cero, demanda infinita. Con un precio, se moderaría la demanda»*. En parecidos términos, Gonzalo y González, se expresó¹⁹ en el año siguiente (2008) en La Granda, y, por supuesto, aún, ningún otro científico se atrevía a hablar (públicamente), con un lenguaje claro, preciso y contundente, de estos temas tan polémicos. Sin embargo, desde la perspectiva de la racionalidad económica, al igual que

¹⁴ Los tópicos o mitos que propagaban casi todos los políticos se resumen en lo siguiente: las comunidades autónomas son un elemento de la España «plural» que han contribuido al progreso y al equilibrio del país y no se debe cuestionar un modelo que ha tenido tanto éxito.

¹⁵ Conferencia pronunciada en el verano de 2007, organizada por la Escuela Asturiana de Estudios Avanzados de La Granda.

¹⁶ En el buscador Google no hemos encontrado ningún científico de la Economía Pública que fuese partidario de la recentralización o reunificación de la sanidad con anterioridad a 2007.

¹⁷ Aunque la Confederación Estatal de Sindicatos Médicos había propuesto la recentralización, ningún científico de la Economía Pública se había atrevido a decirlo públicamente.

¹⁸ Publicado el día 8 de agosto de 2007 en www.lne.es.

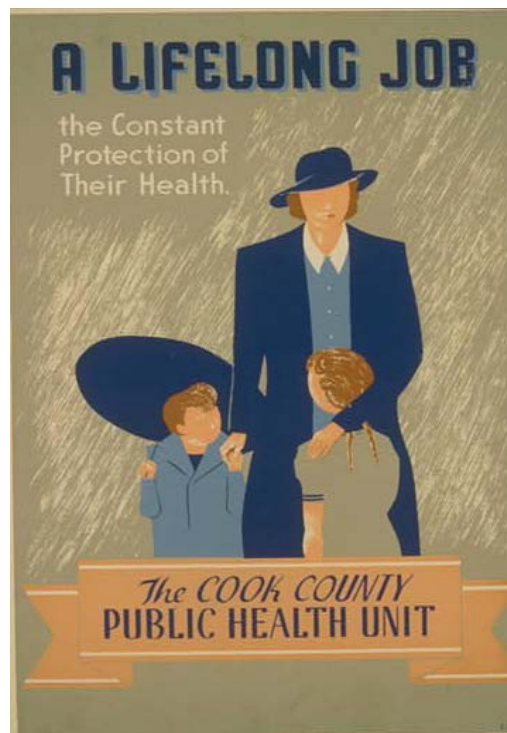
¹⁹ Publicado los días 17, 19 y 30 de julio de 2008 en: elEconomista.es, diario e-cyl, misaludnoesunnegocio.net y www.enfermeriavalladolid.com.

habían hecho casi todos los países europeos desde finales de los 90 para afrontar el creciente gasto sanitario público, era inevitable: «... *generalizar el copago..., recentralizar lo recentralizable, ... porque, la centralización de servicios genera unas economías de escala que permiten ahorrar costes...*». Además, el Estado de las Autonomías es más costoso para el ciudadano que un Estado centralizado que opera a través de delegaciones territoriales (u otros entes territoriales, con o sin personalidad jurídica), ya que *«mantener diecisiete burocracias sanitarias en un país como España es un disparate... En España se han inventado unas Administraciones clónicas de la del Estado que practican una especie de neocentralismo con la Administración Local, que son las auténticas Administraciones»*.

Asimismo, Esperanza Martí²⁰, gerente de la Fundación Puigvert, denunció el intervencionismo de los poderes públicos en los hospitales privados concertados de Cataluña como consecuencia del nuevo «reino de taifas» existente en Cataluña y en el resto de las CC.AA. Martí tuvo el coraje de denunciar algo obvio para cualquier ciudadano que resida en Cataluña desde hace años y que, por supuesto, tenga la necesaria información objetiva y el imprescindible espíritu crítico: se habían creado muchos puestos para «burócratas» (miembros del partido gobernante) que viven de las arcas del Gobierno autonómico, así como un modelo sanitario muy intervencionista que *«puede acabar de destruir el sistema sanitario catalán que ha sido, durante años, ejemplo para muchas administraciones públicas»*. Martí consideraba que *«es increíble que el Ministerio de Sanidad mantenga 17 modelos diferentes de acreditación en un mismo Estado»* y que *«exista una clara falta de organización y coordinación, desde el propio Ministerio, en la planificación de los grandes dispositivos asistenciales»*. Asimismo, *la fragmentación del sistema sanitario implica que existan CC.AA. sin masa crítica, lo cual tiene consecuencias negativas de toda índole* (que ya hemos analizado), *así como que se produzcan situaciones tan esperpénticas como construir «dos hospitales de gran nivel a un lado y otro de la línea divisoria de dos autonomías»*.

Ante tantas irracionalidades cometidas en Cataluña por los responsables de la gestión de la Sanidad (extrapolable, insistimos, al conjunto de las CC.AA.), Martí puso de manifiesto la notoria incompetencia de los políticos que tienen la responsabilidad de gestionar ingentes recursos económicos sin tener, en

la mayoría de los casos, la mínima capacitación técnica ni experiencia previa en un asunto tan importante: la sanidad. Martí recomendaba, dada su larga y acreditada experiencia profesional, a los políticos *«que aprendan, de una vez por todas, que la política es el arte de lo que es posible, que deben tocar con los pies al suelo y dejar de soñar utopías, para darse cuenta, de una vez por todas, que contamos con la red hospitalaria que tenemos, y no otra, y que contamos con los recursos disponibles, y ni un céntimo más»*.



Como corroboración de las afirmaciones de Martí, creemos que es ilustrativo el siguiente caso, el cual es extrapolable al conjunto de Cataluña: en una zona del Vallés Oriental (comarca de Barcelona), existía un servicio de urgencias nocturno (desde las 24 horas hasta las 8 horas, el cual necesitaba 2 personas como mínimo) en los Centros de Salud de diversas poblaciones (Cardedeu, La Garriga, Lliça d'Amunt, y Montornés), los cuales atendían, en promedio, menos de 1 visita/noche cada centro, pero, además, dichos centros sanitarios están (y estaban) en un radio inferior a 10 kilómetros con respecto a la capital (Granollers), la cual tiene un Hospital General y un centro de urgencias 24 horas, sin perjuicio del servicio 061 (atención telefónica 24 horas) y el servicio de ambulancias. ¿Nos podemos o podíamos permitir tanto despilfarro?

Como consecuencia de las restricciones presupuestarias a las que están sometidas las CC.AA.

²⁰ Entrevista en la Revista de Economía de la Salud, 2006 (vol. 5, nº.5).

desde 2010, éstas han tenido que implementar políticas de racionalidad económica como, por ejemplo, suprimir paulatinamente dichos servicios de urgencias médicas nocturnas y otros disparates semejantes. ¿Cuántas personas tuvieron el valor y coraje del profesor Gonzalo y González y la Sra. Esperanza Martí? Evidentemente, salvo contadísimos casos²¹, nadie. ¿Por qué? Evidentemente, no pretendemos contestar a estas preguntas (son meras reflexiones en voz alta) porque ello requeriría un trabajo diferente al actual (o incluso de una tesis doctoral). Durante mucho tiempo, sin evidencia empírica que lo avalara, se ha dicho que nuestro sistema autonómico ha generado, por diversas causas, una creciente eficiencia en el gasto público y un importante crecimiento económico. Sin embargo, unas afirmaciones de semejante naturaleza son un simple mito, ya que, por ejemplo, un estudio reciente que ha analizado diversos países descentralizados (España, EE.UU. Alemania, Italia, India y México), pone de manifiesto que es oportuno desmitificar lo que se ha propagado durante las últimas décadas al objeto de justificar y exaltar la existencia de 17 CC.AA.: «*la descentralización política genera eficiencia económica*». En definitiva, no existe evidencia de una correlación positiva entre el comienzo de la autonomía regional (o el aumento de transferencias a los gobiernos regionales) y unos mejores resultados económicos. Incluso en países como México y EE.UU., los Estados que han ganado más poderes para desarrollar políticas autónomas a lo largo de los últimos años, muestran una peor trayectoria económica relativa que la que habían conocido bajo un sistema más centralizado de «gobernanza económica». En definitiva, la descentralización no genera ni eficiencia en la provisión de bienes y servicios públicos ni consigue mayor crecimiento económico que los Estados centralizados (Rodríguez-Pose, 2005, págs. 147-163).

Según los estudios realizados en el año 2011 por la Organización Médica Colegial²² y el Consejo General de Enfermería²³, la mayoría de los españoles quieren la recentralización de la Sanidad, ya que «el 70% de los españoles quieren que la competencia sanitaria

vuelva al Estado»²⁴. Los motivos que han contribuido a que la mayoría de los ciudadanos sean partidarios de que el Estado deba «*asumir las competencias de Sanidad*» son principalmente la falta de equidad y, en algunos casos, la mala gestión de los servicios sanitarios en algunas autonomías, sin perjuicio del disparatado coste en que incurren. Ambos estudios denuncian la fragmentación del sistema sanitario, la cual ha provocado «*diferencias acusadas*», tales como que Aragón y Madrid tengan 4,3 médicos por cada 1.000 habitantes, mientras que Castilla-La Mancha tiene 2,8. Asimismo, ambos estudios hacen alusión a «*las desigualdades en materia de sanidad entre las comunidades autónomas, las cuales cada vez son más grandes*», a las «*fronteras*²⁵ sanitarias entre comunidades», al «*oscurantismo de las autonomías*» y que «*el gasto sanitario se haya incrementado, no se ha traducido en beneficios para la salud*».

Unos datos muy significativos son los siguientes: a) el 92% de los encuestados son conscientes de la difícil situación económica de España; b) el 68,3% de la población aceptarían la reducción de algunos medicamentos y prestaciones de menos importancia o necesidad; c) la gran mayoría (casi nueve de cada diez) aceptaría que los jubilados pagasen las medicinas como el resto de la población; d) el 63,5% de los ciudadanos aceptaría el copago sanitario en la Sanidad pública, cuya medida la consideran «justa» y «eficaz» en los próximos años; y e) el 66,8% son partidarios de que se introdujera la gestión privada en la Sanidad pública.

A consecuencia del insostenible gasto sanitario público, a lo cual ha contribuido, sin lugar a dudas, la fragmentación del sistema sanitario, muchos expertos en Economía de la Salud, a lo largo del año 2011, han «*reabierto el debate sobre la recentralización*»²⁶, es decir, ya existen políticos, economistas y profesionales que creen que la causa principal del creciente e insostenible gasto sanitario público ha sido la fragmentación del sistema sanitario, pero, a la vez, ahora se atreven a manifestar sin tapujos cuál es la solución: la recentralización o reunificación de los servicios sanitarios.

²¹ La Asociación para la Defensa de la sanidad Pública dijo en repetidas ocasiones que se debe «despolitizar» la elección de los directivos de los centros sanitarios públicos y, en su lugar, elegir a directivos con solvencia profesional acreditada.

²² Informe titulado «Demografía Médica 2011. Apuntes para la eficiencia del sistema sanitario»

²³ Estudio realizado a través de 1.200 encuestas, cuyo título es «El futuro de la Sanidad Pública».

²⁴ Estos estudios se publicaron en diversos medios de comunicación (La Razón, ABC, El Mundo, Intereconomía, etc.) los días 3 y 4 de Noviembre de 2011.

²⁵ A finales del año 2011 afloraron los múltiples problemas que tienen los habitantes de las CC.AA. del País Vasco y de La Rioja.

²⁶ Titular del periódico digital Correofamaceutico.com, publicado el 4 de abril de 2011.

Asimismo, muchos de los que proclamaban frases tan solemnes con respecto a los «grandes beneficios» de la descentralización, no tienen ningún reparo en decir, muchos años después, todo lo contrario. Era notorio que los costes de los servicios sanitarios homogéneos del «modelo MUFACE», desde hace muchos años, eran entre el 40% y el 50% más económicos que los prestados a través de la gestión directa del SNS (el cual se podía y se puede extender al conjunto de los funcionarios o empleados públicos de todas las Administraciones Públicas). Asimismo, desde finales de los 90, existe el modelo de gestión privada de los servicios sanitarios públicos («modelo ALZIRA»), el cual es un 33%-36% más eficiente que el modelo de gestión directa (López Saludas, 2013d, págs. 57) y, sin embargo, ¿por qué tanta omisión o silencio?

En definitiva, ¿por qué la mayoría de los expertos (de los aspectos económicos de la sanidad pública) ha omitido (y siguen omitiendo) deliberadamente el «modelo MUFACE, ISFAS y MUGEJU» y los modelos de gestión privada de los servicios sanitarios públicos (por ejemplo, «modelo ALZIRA y MADRID») los cuales son más eficientes?

4. Conclusiones

En función de la información expuesta y los argumentos esgrimidos, a nuestro juicio, se debería reunificar el sistema sanitario público con la finalidad de que éste fuera más eficaz y eficiente y, por consiguiente, contribuyera a la sostenibilidad del sistema (SNS). Quizás la palabra más adecuada sería «recentralizar», pero, teniendo en consideración la connotación peyorativa que a la misma suele darse, creemos que es más oportuno utilizar el término «reunificar». Mediante esta medida o política se recuperarían las competencias en materia de gestión sanitaria y, por tanto, se eliminarían las 17 burocracias autonómicas, con lo cual se conseguirían ventajas de economía de escala (por ejemplo, centralizando todas las compras), mayor eficiencia económica del SNS (extender paulatinamente el «modelo Alzira, Madrid o similar» a todo el territorio español) y, asimismo, la necesaria coordinación y cooperación entre los diversos territorios de España a través de los órganos administrativos periféricos (principalmente, las Direcciones Provinciales) o la transformación de los Servicios Regionales de Salud de las CC.AA. en entes territoriales (con personalidad jurídica) dependientes orgánicamente, de hecho o derecho, del Ministerio de Sanidad. Además de eliminar los servicios burocráticos innecesarios que han implantado todas las CC.AA. (ahorro de costes),

se evitarían todos los problemas existentes que padece la población que reside en la frontera de dos Comunidades Autónomas limítrofes (por ejemplo, La Rioja y el País Vasco). Finalmente, todo ciudadano residente en cualquier territorio de España que tiene derecho a las prestaciones sanitarias a través del SNS, lógicamente, tendría una única tarjeta sanitaria y un único historial sanitario, lo cual facilitaría a los ciudadanos el poder desplazarse temporalmente a cualquier territorio español y, asimismo, el SNS podría gestionar los recursos humanos y materiales con mayor eficacia y eficiencia.

Finalmente, se conseguiría eliminar o reducir la inequidad interterritorial existente, ya que la descentralización sanitaria ha provocado inequidad en el acceso y en la utilización de los servicios sanitarios públicos porque, en realidad, no existe igualdad efectiva en lo que respecta a las prestaciones sanitarias que reciben los ciudadanos según la CA en la que residan.

Referencias bibliográficas

- ABASOLO, I.; PINILLA, J. y NEGRÍN, M. (2008): «Equidad en la utilización de servicios sanitarios públicos por Comunidades Autónomas en España: un análisis multinivel», Hacienda Pública Española, nº 187, vol. 4.
- BARRERA PÁEZ, L. (2006): «¿Es la descentralización sinónimo de desigualdad?», Revista Española de Economía de la Salud, vol. 5, nº 5, págs. 253-258.
- CANTARERO PRIETO, D. (2008): «Desigualdades territoriales y equidad en el sistema sanitario español», Revista ICE, nº 75.
- COSTA-FONT, J. y PONS-NOVELL, J. (2005): Public Health Expenditure and Spatial Interactions in a Decentralized National Health System, Documents de treball de la Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales.
- DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J.M. (2012): «Los retos económicos de la sanidad», Revista eXtoikos, nº 5, págs. 15-19.
- GONZÁLEZ, B. y BARBER, P. (2008): «Beneficios, costes y riesgos de la descentralización sanitaria en España», Revista Referent, nº 3.
- 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 Escuela de Estudios Hispánicos La Granda.

LÓPEZ-CASASNOVAS, G. (2003): «La descentralización, ¿parte del problema sanitario o de su solución», *Gaceta Sanitaria*, nº17, vol. 4, págs. 319-326.

LÓPEZ SALUDAS, J. M. (2013a): Producción pública, gestión privada y eficiencia económica del SNS, Tesis Doctoral, Facultad CC.EE. y EE. de la UNED.

LÓPEZ SALUDAS, J. M. (2013b): «La evaluación de la eficiencia productiva en los trabajos de investigación propuestos en los títulos de Grado: propuesta de una metodología sencilla para comparar la eficiencia de la producción pública y privada en el sector sanitario», *Revista e-publica*, nº. 13.

LÓPEZ SALUDAS, J. M. (2013c): «Análisis de la eficacia y la eficiencia del Servicio Nacional de Salud», *Boletín Económico de ICE*, nº 3.044, págs. 59-71.

LÓPEZ SALUDAS, J. M. (2013d): «¿Es más eficiente la gestión privada de los servicios sanitarios que la gestión directa», *Revista eXtoikos*, nº. 11, págs. 55-59.

MINISTERIO DE SANIDAD, SERVICIOS SOCIALES E IGUALDAD (2009, 2010, 2011 y 2012): *Barómetro Sanitario*.

PARADA VÁZQUEZ, R. (1991): *Derecho administrativo: organización y empleo público*, Marcial Pons, 5ª edición.

REPULLO, J.R. (2007): «Gasto sanitario y descentralización: ¿saldrá a cuenta haber transferido el INSALUD?», *Presupuesto y Gasto Público*, nº 49.

RICO, A. y LÓPEZ-CASASNOVAS, G. (2001): *La satisfacción de los ciudadanos con la gestión autonómica de sus servicios de salud*, Fundación BBVA.

SALTMAN, R.B. (1997): *Equidad y justicia distributiva en la reforma europea de la sanidad, Reformas sanitarias y equidad*, Argenteria.

Sistemas judiciales justos y... eficientes

José María López Jiménez

Resumen: En este artículo se muestra la interrelación entre los sistemas judiciales y el desarrollo económico. Además, los sistemas judiciales que, por definición, han de ser justos, deben ser eficientes, a cuyos efectos, según la OCDE, la eficiencia se mide por la duración de los procedimientos. De ese equilibrio entre justicia y eficiencia resultará un plus de legitimidad para el sistema judicial y para el bienestar de los particulares.

Palabras clave: Justicia; sistema judicial; tutela judicial efectiva; seguridad jurídica; eficiencia; actividad económica; análisis económico.

Códigos JEL: K10; K12; K40.

La situación actual de las sociedades más avanzadas, agobiadas por la caída de la recaudación, por las subidas de impuestos y por las restricciones presupuestarias, con una actividad económica jibarizada, unos servicios públicos y unas condiciones de empleo menguantes, tanto cualitativa como cuantitativamente, ha desplazado del debate cuestiones básicas que han salpimentado la convivencia durante los últimos 2.400 años.

Entre estas materias se incluyen, desde luego, la Justicia, como principio o valor, y la Administración de Justicia, como el compendio de los elementos personales y materiales que permiten que aquella transite de lo etéreo a lo tangible en relación con un caso concreto, y, así, «dar a cada uno lo suyo», como estableció siglos atrás el jurisconsulto romano Ulpiano (*suum cuique tribuere*).

Como es innegable, la Justicia y sus instrumentos han de ocupar un lugar privilegiado, sin que sean admisibles ni las «medias tintas» ni su posposición o degradación, pues este supremo valor (o el afán por alcanzarlo y conservarlo) es inherente a modos de convivencia como el nuestro, que, ciertamente, se encuentran entre los más desarrollados y que proporcionan mayores cotas de bienestar material a los ciudadanos.

El derecho del ciudadano para acceder a los Tribunales en demanda de la satisfacción de su interés o derecho ha cuajado al más alto nivel, en textos internacionales y nacionales.

Por ejemplo, la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea, publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea de 30 de marzo de

2010, dedica su Título VI, explícitamente, a la «Justicia». Este Título VI comprende cuatro artículos: el artículo 47 (Derecho a la tutela judicial efectiva y a un juez imparcial), el artículo 48 (Presunción de inocencia y derechos de la defensa), el artículo 49 (Principios de legalidad y de proporcionalidad de los delitos y las penas) y, en fin, el artículo 50 (Derecho a no ser juzgado o condenado penalmente dos veces por la misma infracción).

De estos artículos, nos interesan ahora los dos primeros párrafos del artículo 47, que reconocen, respectivamente, el derecho a la tutela judicial efectiva, así como el derecho de toda persona «a que su causa sea oída equitativa y públicamente y dentro de un plazo razonable por un juez independiente e imparcial, establecido previamente por la ley».

Nuestra Constitución de 1978, a pesar de ser bastante anterior a la citada Carta de la Unión Europea, coincide sustancialmente con los estándares más avanzados (lo que, por otra parte, es inevitable, al cimentarse ambos cuerpos normativos en un mismo denominador común universal y regional, integrado, entre otros, por la Declaración Universal de los Derechos Humanos y el Convenio Europeo para la Protección de los Derechos Humanos y de las Libertades Fundamentales).

De un lado, el artículo 24 de nuestra Constitución dispone, elevándolo al rango de derecho fundamental, que «Todas las personas tienen derecho a obtener la tutela efectiva de los jueces y tribunales en el ejercicio de sus derechos e intereses legítimos, sin que, en ningún caso, pueda producirse indefensión». De otro, el artículo 117, que sirve de pórtico de entrada al Título VI («Del Poder Judicial») afirma que «La justicia emana del pueblo y se

administra en nombre del Rey por Jueces y Magistrados integrantes del poder judicial, independientes, inamovibles, responsables y sometidos únicamente al imperio de la ley».

Para el logro de sus fines -la justicia del caso concreto, mediante la aplicación de las reglas integrantes del ordenamiento jurídico-, la Administración de Justicia debe ser eficiente y, en un «más difícil todavía», coadyuvar al crecimiento económico, o, al menos, no impedirlo o ralentizarlo.

El conocimiento difícilmente puede ser compartimentado, y, llegados a este punto, en el que se requiere que la práctica de los tribunales, además de dar a cada uno lo suyo, sea eficiente y permita el progreso económico, lo que, en un círculo virtuoso, a su vez redundará en beneficio de los justiciables, es indispensable el acercamiento de dos «mundos» que no debieron divorciarse para discurrir por caminos paralelos.

En sentido amplio, consideramos que la realidad jurídica y la económica, que se integran en el campo de estudio de las ciencias sociales, deben convergir hacia puntos de encuentro y mutua comprensión, porque un tratamiento jurídico ayuno de reflexiones económicas, tanto de la justificación de un determinado fenómeno, como de las consecuencias de una concreta toma de postura jurídica, puede ser tan peligroso como una economía desconectada de las genuinas necesidades de las personas, que, en su voracidad, puede derribar proyectos vitales, familias, o empresas, hasta una sociedad o un Estado (López Jiménez, 2014, en prensa).

No obstante, hay que reconocer que existen barreras difíciles de superar entre estos dos ámbitos del conocimiento, que se sintetizan, desde la vertiente jurídica, en la afirmación de que alguien «es de letras», como si las letras y los números, al igual que el agua y el aceite, fueran absolutamente incompatibles.

Desde el lado económico, Ferreira muestra que *«Una de las primeras causas por las que sostenemos creencias irracionales en Economía es lo mucho que nos cuesta tratar con números y conceptos matemáticos sencillos. Y su razón no es distinta de la que nos encontramos en otras disciplinas. No tener una idea clara de lo que significan cifras más altas que los millones puede hacer a alguien errar a la hora de apreciar tanto la edad de la Tierra, el número de sus habitantes o lo que significan ciertas cantidades de dinero sobre el monto total de la economía»* (Ferreira García, 2013, pág. 13).

Un ejemplo de esta dificultad para aprehender la realidad de los grandes números lo podemos descubrir en la Ley de Presupuestos Generales del Estado, y, en particular, en la Ley de Presupuestos Generales del Estado (Administración Central) para el año 2014 (Ley 22/2013, de 23 de diciembre). De una previsión de gasto total de 354.626.077.000 euros para 2014 (el PIB de España es de, aproximadamente, un billón de euros, es decir, unas tres veces más), a justicia se destinan 1.500.000.000 euros, al pago de intereses de la deuda pública 36.590.000.000 euros, y al pago de pensiones 127.483.833.000 euros. Es decir, las partidas para el pago de la deuda pública y las pensiones son, respectivamente, casi 25 y casi 85 veces superiores que la de justicia.

Otro ejemplo lo hallamos en la cifra de las ayudas públicas comprometidas para la recapitalización del sistema bancario español, en diversas formas de capital, desde mayo de 2009 hasta septiembre de 2013-sin computar elementos tales como los avales concedidos a las emisiones de las entidades en los mercados de capitales, los esquemas de protección de carteras de activos (EPA) o la participación pública en la Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria (Sareb)-, que ha ascendido a 61.366.000.000 euros (Banco de España, 2013). Esta cifra puede parecer exigua si la comparamos con los intereses de la deuda pública, antes citados, para 2014, o, en términos más generales, con el PIB español, de un billón de euros, del que representaría aproximadamente un 6%.

El imperativo de que los costes y beneficios de cualquier actividad guarden una buena y equilibrada relación es fácilmente extrapolable a la justicia. Los costes de un sistema judicial sano se compensarán fácilmente con la cohesión social y con la seguridad jurídica, y estos permitirán, simultáneamente, el desarrollo de la actividad económica.



Adicionalmente, en un marco institucional que fomenta e incentiva el libre comercio y la inversión sin trabas, que quedó consagrado para esta nueva era en la Declaración de la Cumbre del G-20 de Washington, celebrada el 15 de noviembre de 2008, que un Estado cuente con un sistema judicial adecuado permitirá la llegada de flujos de inversión procedentes del exterior, o que el coste de la financiación (el tipo de interés a pagar, pero también otras posibles contraprestaciones, no pecuniarias, exigidas por los inversores) sea inferior o más razonable.

Es revelador que lo apuntado en el párrafo anterior lo podemos encontrar, en esencia, en una visión precursora, con alusiones directas a los informes del Banco Mundial, en el discurso pronunciado por el entonces Presidente del Tribunal Supremo, Sr. Hernando, en el solemne acto de apertura del año judicial, el 13 de septiembre de 2005.

El título del discurso es «Jurisprudencia vinculante: una necesidad del Estado de Derecho» (Consejo General del Poder Judicial, 2005), del que merecen ser transcritos algunos párrafos:

«[...] desde una perspectiva de costes resulta difícil cuantificar la incidencia que un determinado grado de inseguridad jurídica tiene sobre el sistema económico en su conjunto. En realidad, si arduo resulta explorar los costes indirectos generales de un sistema de Justicia imperfecto más aún lo será deslindar la participación que tiene en esos mismos costes la relativa incerteza derivada de las resoluciones contradictorias. Sí puedo referirme globalmente a los informes confeccionados por el Banco Mundial, en los que se ha expresado que la presencia de un sistema judicial imperfecto constituye un serio obstáculo para el florecimiento de la actividad económica.

Por otra parte, aunque también resulte incuantificable en sus consecuencias precisas, es notorio que los “rating” elaborados por instituciones financieras u otras entidades internacionales, en los que se evalúa la solidez económica e institucional de los distintos países, y desde luego la Justicia, tienen una influencia evidente en las decisiones inversoras procedentes del exterior.

También imposible resulta cuantificar el impacto de un cierto estado de incertidumbre con respecto al resultado de los litigios sobre la percepción ciudadana de la salud de nuestro sistema de Justicia y, por tanto,

también concluir sobre su potencial deslegitimador. [...]».

En un trabajo de reciente publicación, Mora-Sanguinetti (Mora-Sanguinetti, 2013, pág. 57), confirma que *«numerosos estudios a escala internacional enfatizan que un sistema judicial eficiente es necesario para garantizar el desarrollo económico, así como el funcionamiento adecuado de numerosos mercados específicamente, como el de crédito o el inmobiliario»*, a pesar de lo cual, el conocimiento comparado -entre diversas jurisdicciones- y con datos reales sobre el funcionamiento de los sistemas judiciales ha sido hasta ahora muy escaso

Mora-Sanguinetti alude en su artículo a la base de datos de la OCDE, relativa a los asuntos del orden jurisdiccional civil (en particular, a los *«mecanismos creados para garantizar el cumplimiento de los contratos entre sujetos privados»*), elaborada en colaboración con el Banco de España y la Banca d'Italia, que procura colmar este déficit de información.

Aunque la medición de la eficiencia -o rendimiento- de un sistema judicial puede comprender varias dimensiones, la OCDE identifica la eficiencia con la duración de los procedimientos.

Con una mirada que los juristas no solemos cultivar, pero que sí podemos comprender y que puede servir para la adopción de decisiones, Mora-Sanguinetti (págs. 58 y 59) explica la metodología seguida por esta base de datos, que disecciona los sistemas judiciales como si fueran «mercados», en los que se cruzan una demanda y una oferta un tanto singulares, al menos para los ojos de los expertos en leyes:

«La estructura de la base de datos refleja a los sistemas judiciales como “mercados”, donde la demanda y la oferta de servicios judiciales se cruzan. La demanda de justicia se mide por el número de casos (litigios) iniciados por año, mientras que la oferta está definida por el número de litigios resueltos por el sistema judicial en el mismo período. Mientras que los mercados tradicionales se equilibran a través de la fijación de un precio, el mercado de servicios judiciales se equilibra a través de la duración media de los procedimientos. [...] Por el lado de la oferta, podríamos destacar la cantidad y la calidad de los recursos financieros y humanos dedicados a la justicia o la difusión de las tecnologías de la información (TIC) en los tribunales. Por su parte, los

factores que influyen, en principio, en la demanda de servicios judiciales se pueden agrupar en aquellos de carácter “interno” y los de carácter “externo”. Como ejemplo de estos últimos, podemos citar las características estructurales de la economía y su posición cíclica, la cultura o la calidad y cantidad de la legislación. Entre los factores “internos” destacan los costes de acceso al servicio (si hay o no políticas de “justicia gratuita”) o los incentivos bajo los cuales actúan los abogados».

En conclusión, con esta breve aportación hemos tratado de mostrar que la discusión sobre el «estado de la justicia» debe ser permanente, y no quedar disimulada o relegada por otras controversias relevantes pero coyunturales.

La importancia de la Justicia, como principio o valor, y del sistema judicial, como medio a través del cual aquélla se realiza, se consagra en tratados internacionales y documentos constitucionales, pues confieren legitimación a los sistemas políticos.

En fechas no muy lejanas ha comenzado a prestarse atención a la importancia que un sistema judicial tiene, complementariamente, para el desarrollo económico y para la libre circulación de bienes, servicios e inversiones, lo que provoca que, indefectiblemente, se hayan de acercar las esferas del Derecho y de la Economía.

Por último, en esta línea, en el examen de la eficiencia de los sistemas judiciales, el análisis económico puede aportar una perspectiva y una información de la máxima pertinencia, para la toma de decisiones tanto por los concretos operadores jurídicos (jueces, abogados, etcétera) como por los responsables de la implementación de políticas públicas que inciden en la Justicia.

Referencias bibliográficas

BANCO DE ESPAÑA (2013): Nota informativa sobre las ayudas financieras públicas en el proceso de recapitalización del sistema bancario español (2009-2013), 2 de septiembre.

CONSEJO GENERAL DEL PODER JUDICIAL (2005): «Jurisprudencia vinculante: una necesidad del Estado de Derecho», discurso leído en el acto inaugural del año judicial 2005, 13 de septiembre.

FERREIRA GARCÍA, J. L. (2013): *Economía y pseudociencia. Crítica a las falacias económicas imperantes*, Díaz y Pons Editores.

LÓPEZ JIMÉNEZ, J. M^a. (Director) (2014): *La cláusula suelo en los préstamos hipotecarios*, Editorial Bosch, en prensa.

MORA-SANGUINETTI, J. S. (2013): «El funcionamiento del sistema judicial: nueva evidencia comparada», Banco de España, Boletín Económico, noviembre.

Medios alternativos de solución de conflictos

Carmen de Vivero de Porras

Resumen: En el presente artículo se aborda, concisamente, el análisis de la resolución alternativa de disputas, cuyo protagonismo ha ido «in crescendo» en los últimos tiempos, tanto a escala nacional como a escala europea. Igualmente, se aportan datos sobre la pendencia judicial europea y española, analizándose los mismos en relación con el consumidor y la seguridad jurídica.

Palabras clave: Mediación; solución alternativa de disputas.

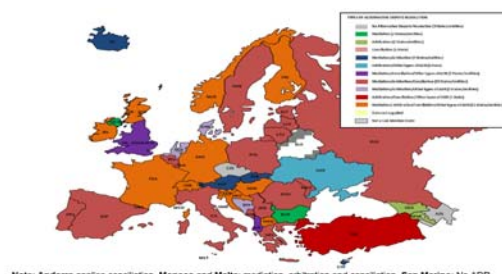
Códigos JEL: K14; K40; K41.

La resolución alternativa de disputas o la resolución online de las mismas ha venido cobrando un fuerte impulso en los últimos tiempos, tanto por los distintos gobiernos como por la Unión Europea. Una distinción básica de las medidas de resolución de conflictos es las diferencias entre soluciones intrajudiciales o convencionales (extrajudiciales); y dentro de estas últimas, entre aquellas que conllevan una solución vinculante para las partes (arbitraje y conciliación) o una recomendación de solución o canalización de la misma (mediación y oficinas de reclamación). La mediación y el arbitraje son, sin duda, un sistema de ahorro de costes en la justicia, puesto que los Estados no tienen que soportar los gastos inherentes al sistema heterocompositivo de solución clásico (tribunales) y conllevan necesariamente un «efecto sustitución» respecto de las preferencias de los consumidores, dado que a su favor se encuentran los menores costes y duración o la inexistencia de tasas.

Como externalidad positiva se deriva una mejora en la eficiencia de la administración de justicia, dada la descarga que en todos los anteriores aspectos se produce con la paralela alternativa. No todos los países utilizan los mismos medios o sistemas de solución alternativa de disputas (gráfico 1).

En la Unión Europea, la Comisión Europea para la Eficiencia de la Justicia (CEPEJ es su acrónimo en inglés) ha venido tratando la situación comparativa de la justicia en los diferentes países con varios indicadores.

Gráfico 1: Medios o sistemas de solución alternativa de disputas en la UE



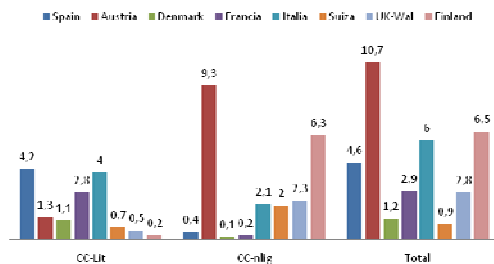
Fuente: CEPEJ (2012).

En 2010, la ratio «asuntos civiles (litigiosos y no litigiosos) por cada 100.000 habitantes» se situó en España en 4,6, mientras que en Reino Unido fue de 2,8, en Italia de 6,0 y en Francia de 2,9¹. En estos asuntos, y centrándonos en España, los litigiosos (CC-Lit) alcanzaron una ratio de 4,2 frente al 0,4 de no litigiosos (CC-nlig). La media Europea fue de 2,2, en ambos casos. La comparativa en esta materia con otros países se refleja en el gráfico 2.

La ratio «asuntos resueltos/asuntos totales» en 2012 en España se situó en 1,0, colocándose a la cabeza Baleares (1,05) y, en último lugar, Galicia (0,99). La tasa de coestión para ese mismo año fue de 1,32 [Ratio «(pendientes inicio + ingresados)/resueltos»] y la tasa de litigiosidad (Asuntos registrados por cada 100 habitantes) fue de 189,8 asuntos, situándose a la cabeza Andalucía (222,2) y Madrid (212,2), y en cola la Rioja (119,7).

¹ CEPEJ (2012): Evaluation of European Judicial Systems.

Gráfico 2: Ratio «Asuntos por cada 100.000 habitantes»



Fuente: CEPEJ (2012).

De todo ello podemos concluir que en España el valor de la ratio «asuntos litigiosos ingresados por cada 100.000 habitantes» resulta ciertamente alta frente a la media europea, mientras que los asuntos no litigiosos resultan igualmente muy bajos en relación a la misma. Llama la atención entonces, no sólo la comparativa entre los diferentes países, sino particularmente (todos respecto de estos) si la realizamos con países como Dinamarca o Finlandia, donde el valor de la ratio de los no litigiosos es abrumadoramente alta y, por tanto, con sistema alternativo de resolución de funcionamiento eficaz dada la escasa litigiosidad.

También es cierto que la CEPEJ introduce en su estudio comparativo, entre otros indicadores, el porcentaje de recursos humanos (entre ellos, jueces) por cada 100.000 habitantes, y mientras España tiene una media de 10,2 en dicho año, la media UE-27 es de 17,9, y 272,3 abogados/100.000 habitantes frente a una media europea de 104,6; de aquí resulta una ratio en España (abogados/jueces) de 26,7 abogados por juez, frente a la media europea de 16,2, lo que evidentemente conlleva pensar que la búsqueda -en lo que a nuestro país se refiere- de sistemas alternativos de resolución de conflictos introduce un nuevo elemento (además de los señalados de costes y tiempo), como es la necesidad de eficiencia (y ocupación) de esos factores productivos excesivos en comparación europea.

Es evidente que cuando un ciudadano tiene un conflicto y no puede solucionarlo amigablemente es necesario acudir a una heterocomposición. La preferencia del consumidor será aquella que logre:

1. Una solución rápida.
2. Una solución menos costosa.

3. Una solución (independiente e imparcial si conjugamos las preferencias de los que se encuentran en conflicto).

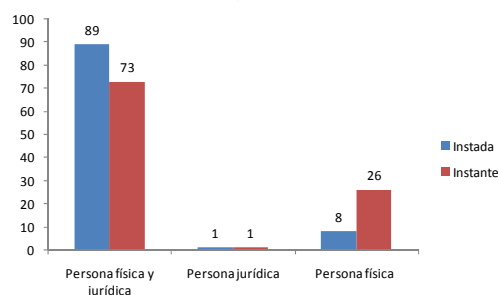
4. Un margen de error mínimo (seguridad jurídica).

Existen pocos datos recopilados globales de los asuntos (salvo los ya señalados) objeto de soluciones alternativas. Si tomamos las estadísticas -por ejemplo- del Tribunal Arbitral de Barcelona (TAB)² la tipología de intervinientes en estos procedimientos se estructura (2012) conforme a lo siguiente (gráfico 3): constituye el arbitraje nacional el 93% de los asuntos, frente al 7% para los de arbitraje internacional y un 90% de arbitraje de derecho. Las materias objeto de arbitraje son esencialmente mercantiles: contratos financieros (30%), societario (17%), ejecución de obra (14,20%). Con una media de tiempo en su resolución, desde la presentación, de 6,9 meses.

Al margen del coste (directo e indirecto) de la justicia para el ciudadano y para las instituciones es evidente que ese coste de tiempo, de inseguridad jurídica y de solución rápida se cumple en el sistema alternativo frente al judicial³.

Por tanto, es evidente que el ciudadano (y fundamentalmente, para las personas jurídicas o para los problemas civiles y mercantiles) las ADR-ODR se justifican por sí mismas.

Gráfico 3: Tipología de intervinientes. 2012. Porcentaje sobre total



Fuente: TAB.

En nuestro Derecho existen ya algunas normas que vienen a regular la necesidad o posibilidad de sujeción a esas alternativas de solución de conflictos (transportes, consumidores, familia, laboral, etc.). Si bien es necesario recuperar una de las distinciones realizadas al principio de esta breve exposición como es la de alternativas *intra* y *extra* judiciales.

² TAB (2012): Anuario de Justicia Alternativa.

³ Para un análisis de los costes de la justicia véase el artículo al efecto publicado en este mismo número.

La regulación de cuestiones de obligado cumplimiento como las relativas a familia, menores e incluso consumidores (en donde hay una fuerte intervención pública) y otras que pudieran derivarse de un proceso litigioso ya iniciado, deben adecuar su estructura para abrir estas posibilidades, bien con intervención pública (familia en sentido amplio) o para su remisión previa o interlocutoria a fin de evitar o solventar el proceso. Ello no se consigue simplemente con una reforma del sistema mediante imposición jurídica, sino que requieren además la necesidad de adecuar las estructuras, recursos materiales y humanos a dichos instrumentos. La pregunta entonces es: ¿está nuestro sistema judicial - en conjunto y en sentido amplio- preparado para ello?

Por tanto, necesitamos saber que la oferta en justicia debe perseguir como objetivos minimizar costes y maximizar servicios. Dadas las tasas de pendencia señaladas y las ratios de asuntos, la actual configuración de nuestro sistema puede catalogarse (por muchas razones) de todo menos de eficiente.

Las razones exceden de este pequeño esbozo pero se centran en la gestión y en las estructuras existentes: dispersión, duplicación en la descentralización, insuficiencia de recursos, sistemas arcaicos de administración, cultura social, etc.

Todo ello conlleva la necesidad -junto a la reforma legal- de una reestructuración que conciba el ámbito judicial y las resoluciones alternativas de disputas como alternativas y quizás con el objetivo (ello es más dudoso dada la casuística que pueda haber) de que se trate de consumos de justicia substitutivos perfectos para evitar duplicidades también en la utilización de los medios de heterocomposición que se ofrecen.

Un último apartado a tener en cuenta es la solución de conflictos mediante estos sistemas cuando son transfronterizos.

En este sentido, ya afirma la Unión Europea que una regulación insuficiente o no desarrollada común y coordinada conllevará una limitación del mercado interior, y que su falta de desarrollo se relaciona directamente con la confianza de los agentes.

Los datos de la Comisión Europea nos hablan de un ahorro en costes por la buena implantación del 0,17% del PIB de la Unión Europea, en general, y de un ahorro particular (micro) para las empresas de entre 1.700 y 3.000 millones de euros y de 258 días, frente a unos costes asumidos de unos 771 millones de euros (incluidas pymes).

La situación a escala transfronteriza no tiene espera; entre 2004 y 2010, el porcentaje de personas que pidió mercancías y servicios por internet en la UE-25 aumentó considerablemente, del 22% al 37%, en particular, en el Reino Unido, Luxemburgo, Alemania, los Países Bajos, Francia y los países nórdicos, donde entre el 45% y el 65% de los usuarios de Internet son compradores en línea. Y la proyección que realiza la UE es un aumento del 20% de empresas dispuestas a vender online y un 10% de los consumidores dispuestos a comprar para el año 2020.

El arbitraje y los economistas

Diego Rivero Calderón

Resumen: Sigue estando de actualidad la lentitud de la justicia en España, que ya denunciaban la Ley de Madrid de 1502 y las Ordenanzas de Bilbao de 1737, y sigue sin despegar el arbitraje, que estas mismas Leyes proponían como solución alternativa. El balance no puede ser, por tanto, más descorazonador. España cuenta con una buena Ley de Arbitraje y sólo necesitaría del interés de los llamados operadores jurídicos para que nuestro país se pudiera convertir en un centro de referencia internacional en materia de arbitraje. La falta de interés por el arbitraje contrasta, sin embargo, con el hecho de que los problemas más importantes de España se hayan resuelto -y se estén resolviendo- mediante el arbitraje. Es necesaria una labor pedagógica para dar a conocer a los estudiantes de Derecho, a los juristas, a las empresas y a la ciudadanía, las ventajas del arbitraje (confidencialidad, ausencia de rigorismos procesales, flexibilidad y libertad, decisión por especialistas, pacto anticipado sobre el pago de costas, rapidez en los resultados y neutralidad, entre otras muchas).

Palabras clave: Controversia; arbitraje; resolución de conflictos; participaciones preferentes.

Códigos JEL: D18; K00; K41.

1. Introducción

El arbitraje goza de gran tradición en el Derecho histórico español, donde aparece reconocido en leyes antiguas, como el Breviario de Alarico o las Partidas de Alfonso X el Sabio, y, en otras más recientes, como la Constitución de 1812 o el Código de Comercio de 1829, que no son al caso detallar, pero para mi reflexión es casi imprescindible al menos una referencia histórica a dos normas:

- La Ley de Madrid de 1502, porque nos dice que el arbitraje permite la solución de las controversias jurídicas para «evitar costas, pleytos y contiendas» (sic); y
- Las Ordenanzas de Bilbao de 1737, porque imponen el arbitraje forzoso a los socios de las compañías mercantiles para evitar -y vuelvo a citar literalmente- «pleitos largos y costosos capaces de arruinar a todos».

Y digo que son imprescindibles al menos estas dos breves menciones, porque -como acabamos de ver- ya en 1502 y 1737, respectivamente, los legisladores españoles cuestionaban la lentitud de la justicia y veían en el arbitraje casi las mismas ventajas que vemos en nuestros días.

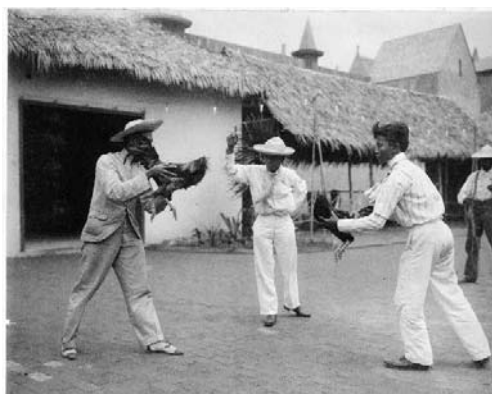
Es descorazonador que a pesar de un análisis de la situación tan certero en tan remotas fechas, el estado de cosas sea muy similar: el arbitraje no tiene

actualmente un uso cuantitativamente importante y los pleitos siguen siendo largos y costosos.

También es descorazonador que los dos principales partidos políticos de España estén empeñados desde hace años en potenciar el arbitraje y que tampoco hayan conseguido implicar a los abogados, economistas y demás operadores jurídicos.

Tampoco ha corrido mejor suerte la importantísima reforma legal llevada a cabo en mayo de 2011, por la que se potencia y refuerza el arbitraje e, incluso, se hace extensivo a las Administraciones Públicas.

Es paradójico, sin embargo, que los asuntos más relevantes de España, con repercusión nacional e internacional, se resolvieron con el arbitraje.



Por citar algunos ejemplos, recordaré que éste fue el caso de la huelga de los controladores aéreos de diciembre de 2010, con la declaración por primera vez en 40 años de democracia del estado de alarma, la militarización del espacio aéreo y los demás repercusiones para las aerolíneas, para AENA, para el turismo y para casi tres millones de personas afectadas. El conflicto se resolvió mediante el arbitraje.

La huelga de los pilotos de Iberia de abril de 2012 supuso 24 jornadas de caos con unas pérdidas, sólo para esa compañía aérea, de 3 millones de euros por cada día de huelga y enormes repercusiones para los viajeros, turistas y negocios hosteleros. El conflicto también se resolvió mediante el arbitraje.

La escandalosa e inadecuada comercialización del producto financiero denominado participaciones preferentes se está resolviendo mediante el arbitraje.

Si echamos una mirada a la justicia, vemos que se halla en entredicho por lo que a su eficiencia y lentitud se refiere. Conforme a la Memoria de 2011 del Consejo General del Poder Judicial, en ese año de 2011, desde la interposición de la demanda hasta sentencia definitiva, se tardan años y sólo la fase declarativa puede durar cinco o seis años, si la naturaleza o la cuantía del asunto permite llegar hasta el Tribunal Supremo.

Con este panorama, resulta paradójico que en España haya tan pocos arbitrajes en los asuntos de nuestro día a día, en los asuntos –digamos– más normales y corrientes que afectan a nuestros clientes, cuando este método de resolución de conflictos permite obtener una resolución firme y ejecutable en el plazo de seis meses.

Así, que me he preguntado muchas veces: ¿cómo es posible que la ciudadanía y los abogados no se planteen masivamente recurrir al arbitraje como método de resolver sus conflictos? ¿Qué estamos haciendo mal los Tribunales y Cortes Arbitrales?

Pero hoy me toca plantear nuevas preguntas: ¿cómo es posible que los economistas le estén dando la espalda a una institución que les permite ofrecer un buen servicio a sus clientes, a la par que les brinda una nueva parcela de trabajo? ¿Si desde la reforma legislativa de mayo de 2011 el arbitraje de Derecho ha dejado de ser monopolio de los abogados en ejercicio, por qué los economistas no le han prestado todo el apoyo que la institución les brinda?

Trataré de encontrar una explicación, comenzando por el marco normativo.

2. Marco normativo

En el ámbito interno, el marco normativo sobre el arbitraje está constituido por Ley de Arbitraje de 23 de diciembre de 2003, modificada por la Ley 11/2011, de 20 de mayo, de Reforma del Arbitraje y de regulación del arbitraje institucional en la Administración General del Estado.

Nuestra ley se basa -incluso, hasta podríamos decir que traspone- en la Ley Modelo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional de 1985, enmendada en 2006.

Este instrumento consiste, como su propio nombre indica, en un patrón normativo que tiene vocación transnacional y que, aunando fundamentalmente las tradiciones europeo-continental y anglosajona, pretende facilitar a los Estados la modernización de su legislación arbitral.

Existen otras normas, tanto de Derecho interno como muy especialmente de Derecho internacional, cuyo comentario e incluso hasta su simple mención excederían del ámbito del presente artículo y tal vez nos harían perder o difuminar el objetivo que nos hemos propuesto.

Centrándonos, por tanto, en nuestra ley, de forma muy esquemática destacaré cuatro cambios importantes, cuyas consecuencias han sido escasamente valoradas, a saber:

2.1. Cambio de *abogado en ejercicio* por *jurista*

En los arbitrajes de derecho, salvo acuerdo en contrario de las partes, se requiere la condición de *jurista* en lugar de abogado en ejercicio.

Para ser exactos, el artículo 15 de la Ley de Arbitraje dice textualmente que «*salvo acuerdo en contrario de las partes, en los arbitrajes que no deban decidirse en equidad, cuando el arbitraje se haya de resolver por árbitro único se requerirá la condición de jurista al árbitro que actúe como tal*».

¿Los economistas son *juristas*?

La Ley no define el término y si acudimos al diccionario nos dice que «*jurista es la persona que ejerce una profesión jurídica*». En mi opinión, el trabajo de los economistas consiste en poner números

a las normas jurídicas, por tanto, en un sentido laxo, podría decirse que son juristas y que podrían dictar un laudo en Derecho. Ahí queda la cuestión para otro momento.

Pero si la contestación fuera negativa, es decir, si los economistas no fueran juristas, aún tendríamos una solución legal, porque, si hay acuerdo de las partes, parece indiscutible que un economista puede dictar un laudo de Derecho.

En todo caso -y esta es la solución que propugno- los economistas, para dictar un laudo de Derecho, precisarán del concurso de los abogados, bien directamente, bien a través de una institución arbitral, ya que el laudo, si no se cumple voluntariamente, habrá de ser ejecutado judicialmente, por lo que deberá estar adornado con todos los requisitos necesarios para ello.

Considero imprescindible, insisto, la colaboración entre abogados y economistas en un mundo en el que cada día están más difuminadas las fronteras de los conocimientos y de las titulaciones.

2.2. Eficacia del laudo dictado fuera de plazo

Históricamente éste era uno de los puntos más débiles del arbitraje en la Ley de Arbitraje anterior de 1988, que la actual Ley trató de corregir y que la reforma de mayo de 2011 remató.

Así, en la Ley 36/1988, de 5 de diciembre, si transcurría el plazo de seis meses sin que se hubiera dictado el laudo, quedaba sin efecto el convenio arbitral y expedita la vía judicial para plantear la controversia (artículo 30.1).

Simplificando la cuestión al máximo, podríamos decir que bastaba con que una de las partes mareara un poco la perdiz para escapar del arbitraje.

La Ley 60/2003, de 21 de diciembre, intentó resolver la cuestión y en su redacción inicial nos decía que la expiración del plazo (6 meses) sin que se haya dictado laudo definitivo determinará la terminación de las actuaciones arbitrales y el cese de los árbitros. No obstante, no afectará a la eficacia del convenio arbitral, sin perjuicio de la responsabilidad en que hayan podido incurrir los árbitros (artículo 37.2).

Se produce un cambio esencialísimo, pero, según opinión unánime, fue insuficiente. A partir de la Ley de 2003 si el laudo no se dictaba en plazo, la jurisdicción ordinaria ya no adquiriría competencia

por el retraso, pero había que empezar un nuevo el procedimiento arbitral.

La Ley 11/2011 de Reforma del Arbitraje, va más allá y ahora nos dice que la expiración del plazo sin que se haya dictado laudo definitivo no afectará a la eficacia del convenio arbitral, ni a la validez del laudo dictado, sin perjuicio de la responsabilidad en que hayan podido incurrir los árbitros (artículo 37.2).

Otorgar validez al *laudo* dictado fuera de plazo supone un cambio de gran calado y un enorme refuerzo para la institución arbitral, que tal vez ha pasado un poco desapercibido.

Actualmente, cuando se plantea un procedimiento arbitral, las partes tienen ya que concentrar sus esfuerzos en obtener un laudo acorde con sus pretensiones e intereses, porque ya no valen las tácticas dilatorias.

2.3. Ejecución registral del laudo sin necesidad de auxilio judicial en el arbitraje societario

Desde la entrada en vigor de la Ley 11/2011, España cuenta con una regulación pormenorizada sobre el arbitraje societario en los artículos 11 bis y 11 ter de la Ley de Arbitraje.

Estos dos artículos merecen aquí un comentario más detallado, por la enorme repercusión que tienen para el trabajo diario de los economistas, que se centra muy frecuentemente en sociedades.

En primer lugar, la Ley termina con una vieja polémica y admite expresamente la posibilidad de que las sociedades de capital sometan a arbitraje los conflictos que en ellas se planteen.

«*Son arbitrables los actos de una sociedad de capital*», incluida la impugnación de los acuerdos sociales. También son arbitrables los conflictos que afecten a la sociedad, a sus socios y a sus administradores.

Mas para que esto sea así, se requiere la inclusión de la cláusula de sumisión arbitral en los Estatutos sociales, siendo preciso a tal efecto el voto favorable de, al menos, «*dos tercios de los votos correspondientes a las acciones o a las participaciones en que se divida el capital social*».

En segundo lugar la Ley de Arbitraje «*encomienda el arbitraje societario a una institución arbitral*», de la que se hablará después.

En tercer lugar -y para nosotros el más importante-, la Ley aplica a los laudos arbitrales el mismo tratamiento registral que el artículo 208 de la Ley de Sociedades de Capital otorga a las resoluciones judiciales.

Los laudos arbitrales en el caso de impugnación de acuerdos sociales se inscriben directamente en el Registro Mercantil, pudiendo ordenar el laudo la cancelación de la inscripción del acuerdo anulado y la de todos los asientos posteriores que resulten contradictorios con él.

A modo de conclusión de este apartado, diremos que en seis meses el laudo dictado en conflictos societarios puede estar inscrito en el Registro Mercantil y canceladas las inscripciones contradictorias posteriores, dejando resueltos en brevísimo tiempo conflictos societarios que de otro modo pueden poner en riesgo la propia supervivencia de la sociedad.

2.4. Importancia de las instituciones arbitrales

La Ley y la Reforma están pensando en las instituciones arbitrales, aunque sin descartar totalmente el arbitraje *ad hoc*.

Para que estas instituciones puedan cumplir su nueva misión de arbitrajes societarios, se les impone nuevas obligaciones, como las de velar por las condiciones de capacidad de los árbitros, la transparencia de su designación, vigilar su independencia, contratar un seguro de responsabilidad civil y otras, cuyo cumplimiento e implantación se cuida con esmero.

3. Precisiones entre el arbitraje y la mediación

Según tengo entendido, los economistas han apostado por la mediación en detrimento del arbitraje, por lo que considero necesario señalar esquemáticamente las diferencias entre una y otro, y la necesidad de analizar las circunstancias del caso para emprender caminos bastante dispares, porque la mediación y el arbitraje son instituciones radicalmente distintas, que el gran público tiende a confundir.

Aquella es un sistema de resolución de conflictos mediante la autocomposición (mediación), porque son *«las propias partes quienes intentan voluntariamente alcanzar un acuerdo con la intervención de un mediador»*.

Y éste es un sistema de heterocomposición (arbitraje), porque son los árbitros quienes imponen la solución del conflicto mediante la emisión de un laudo, que es equiparable a una resolución judicial.

La mediación es una forma de resolver conflictos entre dos o más personas, con *la ayuda* de una tercera persona imparcial: el mediador. El arbitraje resuelve el conflicto mediante una *«solución impuesta»* por un tercero (árbitro), que emite un laudo equiparable a una sentencia judicial.

En la mediación, las partes son libres para iniciar el procedimiento y también son libres para abandonarlo durante su desarrollo. La mediación puede terminar con acuerdo o sin él.

En el arbitraje, las partes son libres para iniciar el procedimiento (bien por haber incluido la sumisión a arbitraje en la cláusula contractual o bien por acuerdo posterior), pero una vez iniciado el proceso no pueden abandonarlo durante su desarrollo y necesariamente termina con el *laudo* (decisión del árbitro), que es asimilable a una sentencia firme.

En España la mediación está consiguiendo un grado de interés por parte de la abogacía mayor que el arbitraje y creo que los economistas se apuntan también en esta línea, en detrimento del arbitraje, cuyas ventajas son innegables, ya me he referido a algunas de ellas, pero en aras de la claridad voy a resumirlas.

4. Ventajas del arbitraje

Entre las ventajas del arbitraje se suelen mencionar las siguientes:

4.1. Confidencialidad

La confidencialidad en los negocios es siempre beneficiosa, especialmente cuando las desavenencias se presentan en el área de la tecnología o de la propiedad industrial o intelectual.

Mediante el arbitraje se protegen mucho mejor los secretos, las fórmulas, los inventos, los diseños industriales.

Los intervinientes en el proceso arbitral firman un pacto de confidencialidad, hay una sola instancia, y los laudos no se publican, por lo que las empresas competidoras y otros clientes no pueden tener noticias de la existencia del conflicto, ni de la forma en que ha sido resuelto.

4.2. Ausencia de rigorismos procesales

El arbitraje es un proceso reglado, pero más flexible y sin rigorismos procesales.

4.3. Flexibilidad y libertad

El arbitraje permite a las partes, en ejercicio de su autonomía, elegir:

- La modalidad del arbitraje (de Derecho o de equidad).
- La sede del arbitraje.
- El procedimiento que seguirá el arbitraje.
- El lenguaje en que se desarrollarán las instancias.
- El derecho sustantivo que se aplicará para resolver la disputa.

4.4. Decisión por especialistas

Las partes designan a:

- Los encargados de decidir la disputa en calidad de árbitros; y
- La elección de éstos en base a sus conocimientos y especialidades.

4.5. Pacto anticipado sobre el pago de costas

- Las partes pueden pactar libremente la forma en que van a sufragar las costas, sin que rija necesariamente el principio de vencimiento objetivo.
- Las tarifas son conocidas y calculadas sobre una base objetiva.

4.6. Rapidez en los resultados

- En el plazo es de seis meses se obtiene una resolución firme y ejecutable.

4.7. Neutralidad

Destacable especialmente en los arbitrajes internacionales, ya que desaparece el temor de creer que si litigan ante los tribunales estatales de la otra parte, se sentirán menos protegidos en sus derechos.

Las partes se sienten más seguras en un foro neutral de su libre elección.

El arbitraje es en definitiva un traje confeccionado a la medida de nuestras necesidades bien en el contrato inicial, bien en un pacto posterior.

5. Conclusión

Tengo muy meditadas las causas por las que los abogados no elegimos al arbitraje y en mi particular elenco llego a enumerar más de una docena, destacando de entre todas ellas nuestra familiaridad con el proceso judicial y el temor a experimentar caminos menos transitados, pero sinceramente -tras la reforma de mayo de 2011- no encuentro ninguna razón para que los economistas den la espalda al arbitraje.

La resolución de las disputas de sus clientes ante instituciones arbitrales de prestigio o la colaboración y el entendimiento con los abogados, para que el laudo dictado pueda ser, en su caso, ejecutable judicialmente, supondrá un buen servicio y una nueva línea de negocio, que los economistas no pueden ignorar.

El acuerdo FATCA en España y el panorama internacional actual

Daniel Coronas Valle

Resumen: En esta nota se describen las nuevas reglas en la captación, procesamiento y reporte de información, derivadas de la ley fiscal de cuentas en el extranjero de EE.UU. conocida como FATCA (*Foreign Account Tax Compliance Act*) y sus implicaciones sobre la evasión fiscal.

Palabras clave: FATCA; evasión fiscal.

Códigos JEL: E61; F65; H73; H87.

En 2010 Estados Unidos publicó la primera fase de una compleja normativa fiscal internacional con el fin de atajar el fraude llevado a cabo por sus contribuyentes *offshore* (ciudadanos estadounidenses residentes fuera de sus fronteras).

Esta iniciativa denominada *Foreign Account Tax Compliance Act* (FATCA, por su acrónimo) convierte a las entidades financieras y aseguradoras de todo el mundo en colaboradoras del fisco norteamericano. De esta manera, estas entidades se ven obligadas a enviar la información fiscal que posean de los ciudadanos norteamericanos anteriormente mencionados. Posteriormente (2011 y 2012) y para minimizar la complejidad jurídica y técnica de la norma, EE.UU. ha firmado acuerdos bilaterales de intercambio de información fiscal sobre personas físicas y jurídicas.

Auspiciadas por EE.UU., las cinco mayores economías de la UE (Reino Unido, Francia, Alemania, Italia y España) suscribieron en julio de 2012 un modelo de acuerdo intergubernamental para el intercambio automático de información fiscal de ciudadanos, por el que se permite aplicar el régimen FATCA, superando, simplificando y adaptando a sus respectivos sistemas legislativos ciertas trabas legales.

En esa línea, tras la firma el 14 de mayo de 2013 del acuerdo bilateral entre España y EE.UU. para la aplicación de FATCA, es aplicable para las entidades financieras españolas un importante conjunto de normas a la espera tan sólo de su aprobación parlamentaria y preceptiva publicación en el BOE.

Debe indicarse que estos acuerdos tienen carácter recíproco, es decir, que EE.UU. se compromete a remitir, por su parte, al fisco español, información de los ciudadanos nacionales a sus países de origen, si bien tal la reciprocidad es asimétrica.

El bloque maduro de obligaciones contenidas en el citado acuerdo bilateral será efectivo desde el 1 de julio de 2014, si bien han de tomarse medidas preparatorias durante 2013 para el correcto cumplimiento de las exigencias legales contenidas en el mismo.

Sabido es que, en la actualidad, todo esfuerzo legislativo tendente a acabar o minorar el fraude o la planificación fiscal agresiva de empresas multinacionales es apreciado por la opinión pública. FATCA supone un paso adelante en la lucha contra el fraude, al actuar como paradigma en la lucha contra la evasión fiscal y tanto la UE (a través de sus Directivas), el G20 (y G8) y la OCDE la consideran una herramienta eficaz para cubrir las grietas que el sistema financiero internacional presenta actualmente.

La magnitud del problema (el volumen del fraude fiscal a escala mundial se cifra entre 9 y 11 billones de dólares anuales, según Intermon Oxfam) hace necesario algo más que un esfuerzo por parte de los gobernantes de los cinco continentes.



FATCA ha activado (y, por tanto, revolucionado) esa lucha, siendo el elemento catalizador que se encuentra en la base de numerosas legislaciones o acuerdos, bilaterales o multilaterales. Como dato, EE.UU. está actualmente negociando acuerdos FATCA con más de 75 países.

El movimiento legislativo antifraude parece por tanto imparable. Quizás en lo sucesivo deje de diferenciarse entre paraísos «legales» e «ilegales» para considerar que, tanto aquellas jurisdicciones sin fiscalidad para inversores extranjeros como aquellas otras con baja fiscalidad, están en una misma situación, si bien esto exigirá que los gobiernos miren a sus propios intereses y alguna que otra cloaca...

Uno de los objetivos más ambiciosos de FATCA es definir un concepto nítido de «*Controlling person*», es decir, determinar qué persona, directa o indirectamente, ejerce un control sustancial sobre una entidad legal (persona jurídica) o tiene interés en ella o recibe un beneficio económico significativo de la misma.

En suma, la principal tarea de esta normativa y sus acuerdos bilaterales de desarrollo se centra en recopilar datos de clientes de entidades financieras (nombre, NIF, dirección, productos y saldos, entre otros) analizarlos y remitirlos al fisco correspondiente, para que sea éste quien determine su situación fiscal; una tarea ingente y titánica para la que se requerirá tiempo y dinero, además de personal extremadamente cualificado en esas entidades y en la propia administración para el manejo de una información sensible.

Por su parte, la cumbre del G8, celebrada en Irlanda del Norte, los días 17 y 18 de junio de 2013, concitó el consenso de sus asistentes al proclamar un compromiso de intensificación en la lucha contra el fraude fiscal así como el lavado de dinero poniendo el foco en las empresas multinacionales que «son el motor del crecimiento, reducen la pobreza y crean trabajo y prosperidad». Los gobiernos del G8 «tienen una especial responsabilidad para promulgar leyes justas y que promuevan el buen gobierno», «imposición justa, aumento de transparencia y apertura comercial» son los objetivos, y para lograrlo «las autoridades fiscales de todo el mundo deberían intercambiar de forma automática información para combatir la lacra de la evasión fiscal».

En esa línea, las multinacionales deberán informar a las autoridades qué impuestos asumen y donde los pagan. Las nuevas reglas nacidas de esta cumbre

dificultan la creación de empresas-pantalla en paraísos fiscales, cuyo objetivo es ocultar la auténtica identidad de sus propietarios, evadiendo la fiscalidad correspondiente.

En la nota informativa publicada tras esta cumbre del G8, se hace hincapié en la diferencia entre evasión fiscal (*tax evasion*), como algo ilegal punible por la ley y la elusión fiscal (*tax avoidance*), materia de más difícil definición con zonas grises, al calificarla legalmente ya que no es delito una planificación fiscal tendente a pagar menos; la cuestión es donde está el límite ¿Dónde se traspasa la legalidad internacional? ¿No es acaso ese marco más difícil acotar en un mundo financiero global?

Sólo un esfuerzo mundial conjunto y un trabajo solidario de los Estados puede mejorar esta situación.

Por su parte, la OCDE asume y lidera un compromiso mayor a escala mundial para poner en marcha un sistema efectivo de intercambio de datos bancarios que consiga luchar contra la evasión fiscal.

En el ámbito de la OCDE, Austria, Luxemburgo, Singapur y China han firmado, durante el primer semestre de 2013, el convenio multilateral para la cooperación administrativa en materia fiscal, lo que ha sido señalado por el propio secretario general del organismo internacional, Ángel Gurría como «*un momento histórico y un nuevo round ganando contra los defraudadores fiscales*». A estas recientes incorporaciones hay que unir, entre otras, las de Suiza, Arabia Saudí, Rusia, Marruecos y Holanda, que incluye sus territorios de ultramar caribeños (Aruba, Curazao, etc.)

Los cuatro grandes pasos que la OCDE considera clave para favorecer el intercambio automático de información fiscal son:

1. Promulgar un marco legal para extender una red de jurisdicciones nacionales socias (¿Quizás FATCA?).
2. Seleccionar las bases legales para un intercambio de información.
3. Adaptar el enfoque de *reporting* y trabajos de *due diligence* y coordinar una guía de actuación.
4. Desarrollar un sistema estándar tecnológico común para todas las jurisdicciones. (Esta estandarización evitaría problemas interpretativos

sobre el enfoque y los trabajos *due diligence* citados).

Tanto el G8 como la OCDE coinciden igualmente en trabajar contra la planificación fiscal agresiva de empresas multinacionales (*Base Erosion and Profit Shifting, BEPS*), y crear marcos de juego en igualdad de condiciones para todos y contribuyan, así, a que los gobiernos concedan a sus ciudadanos los servicios públicos que demandan.

En la cumbre del G20, celebrada en San Petersburgo durante el 5 y 6 de Septiembre de 2013, la OCDE ha propuesto a sus estados miembros un ambicioso plan de intercambio automático de información que actúe, no sólo en la línea de defraudadores individuales, sino tratando de erradicar prácticas de ingeniería fiscal de multinacionales.

En todo caso, se intentará que los Estados, a través de sus entidades financieras, aporten información sobre cuentas a partir de 2015, siendo el año de referencia para el deseado intercambio de datos fiscales.

Para noviembre de 2013 se anuncia un plan de la OCDE que puntúe a sus socios en función del grado de cumplimiento de requisitos de información por sus agencias tributarias y sus entidades financieras, de suerte que los esfuerzos legislativos previos no queden en papel mojado haciendo público quién cumple de manera eficaz y quién sólo formalmente.

Las elevadas expectativas, no solo de los políticos participantes en la cumbre (Putin: «*el mayor avance en la coordinación de políticas fiscales en 100 años*»), sino de organizaciones no gubernamentales, habitualmente escépticas con este tipo de medidas (*Tax Justice Network* o *Intermon Oxfam*; «una oportunidad histórica») plantean un futuro esperanzador y nos hacen atisbar una nueva era en la fiscalidad internacional, una nueva gobernanza fiscal para un mundo global.

La relación entre el déficit público y la deuda pública en España

Juan Francisco García Aranda

Resumen: En esta nota se analiza la relación existente entre el déficit público y la deuda pública en España durante el periodo 2005-2013.

Palabras clave: Déficit público; deuda pública; España.

Códigos JEL: H62; H53.

Cuando los gastos superan a los ingresos en nuestra economía doméstica tenemos un problema. Cuando esto sucede en las Administraciones Públicas tenemos «déficit público» (y en nuestras casas se agrava nuestro problema porque nos suben los impuestos para poder mantener el mencionado déficit público).

Los Presupuestos Generales del Estado para 2014, calificados como «equilibrados», prevén un déficit para el año que viene del 5,8% en relación al PIB. El déficit público se mide así, comparándolo con el PIB.

El sentido común (y nuestra propia experiencia en nuestra familia) nos dice que, si los gastos superan a los ingresos, no nos queda más remedio que pedir prestado o, directamente, no podemos pagar lo que debemos. Esto vale también para las Administraciones Públicas.

Por tanto, si año tras año vamos acumulando déficits, la consecuencia directa es que la deuda pública se va incrementando anualmente.

Me llama la atención cómo existe una preocupación generalizada acerca del enorme e insostenible nivel de deuda pública española y, sin embargo, se aceptan sin rechistar los déficits públicos anuales.

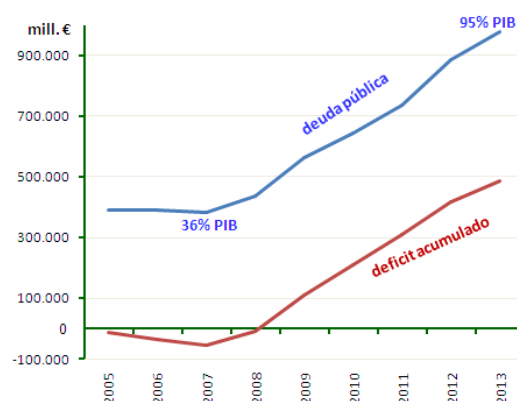
Por esta razón, he pensado en trasladar a un gráfico la relación entre el déficit público y la deuda pública. Podemos suponer que ambas magnitudes deben ir más o menos paralelas, pero hasta ahora no lo había visto reflejado en un gráfico.

Antes de seguir adelante. ¿Cuáles son los niveles aceptables de deuda y déficit? Pues según los criterios de convergencia fijados por la propia Unión Europea para entrar en la Zona Euro, el nivel de deuda no debería superar el 60% y el déficit público no debería superar el 3% del PIB. Cumpliendo estos límites se

supone que las economías nacionales pueden funcionar correctamente.

Veamos el gráfico resultante de comparar déficits públicos acumulados y deuda (gráfico 1).

Gráfico 1: Relación entre el déficit público y la deuda pública en España. 2005-2013(p)



Fuente: Banco de España y Funcas.

Veamos ahora los datos, cálculos realizados y algunos comentarios, tomando como referencia el cuadro 1:

- Fila 1: partimos del PIB de cada año. Muy resumidamente, el Producto Interior Bruto es el total de bienes y servicios producidos en España evitando contar dos veces los mismos productos.
- Fila 2: el déficit público se mide normalmente en relación al PIB y es un porcentaje que vemos todos los días en los medios.
- Fila 3: con ambos datos se obtiene el déficit resultante en millones de euros de cada año.

- Fila 4: déficit acumulado. Como pretendemos comparar el efecto del déficit en la deuda, lo que procede es ir acumulando las cifras año a año. Los superávits registrados (¡sí, tuvimos superávits!) entre 2005 y 2007 los he representado con signo cambiado.
- Fila 5: en primer lugar, tenemos la cifra de deuda al final de cada año. Los datos de 2013 son las últimas previsiones de FUNCAS.
- Fila 6: como sucedía con el déficit público, el nivel de deuda se mide en relación al PIB. Un nivel por encima del 100% ya es una línea roja. Y ya hemos visto que un tope del 60% es aceptable. ¡En 2007 estábamos en el 36% del PIB!
- Fila 7: la variación anual la he calculado para compararla con el déficit de cada año. Las cifras de 2008 y 2012 merecerían un comentario aparte. Pero eso, se lo dejo a ustedes.
- Fila 8: quiero mostrar el grado de relación entre dos partidas que el sentido común dice están vinculadas. Empiezo la comparación en 2008, cuando volvemos a los déficits después de tres años con superávits de las cuentas públicas.

Se observa cómo hay años en los que la deuda crece más que el déficit de ese año y años que pasa lo contrario, que la deuda crece menos que el déficit de ese año. La suma de las diferencias nos da un saldo de 52.300 millones de más deuda en relación a los déficits acumulados.

El PIB es prácticamente un billón de euros, los cálculos son fáciles. Una deuda equivalente al 100% del PIB, a un tipo de interés anual del 4%, nos da 40.000 millones de intereses. ¡Solo de intereses! O dicho de otra forma, un 4% del PIB ya está comprometido para pagar intereses (hemos visto más arriba que el objetivo de déficit para el año que viene es del 5,8%).

Personalmente me identifico con los autores que argumentan que el tamaño de la deuda pública española es un problema grave, que es insostenible y que no vamos a poder pagar. O que si se paga, en cualquier caso, no lo vamos a ver nosotros. Si tuviéramos 20 años para pagar la deuda habría que destinar 50.000 millones cada año a amortizar capital (más el pago de los intereses a un 4%).

Habría que eliminar el déficit público ya. El problema de España, además de económico, es institucional. Si se afronta este problema seguro que hay organismos e instituciones que eliminar y encontrar ahí el dinero que nos falta. Pero parece que no hay voluntad. O lo que es peor, parece que no hay conciencia del problema. El dinero público no es de nadie y así nos va.

Y para terminar, una predicción (bastante fácil por otra parte). Durante 2014, la deuda pública española superará el 100% del PIB. Aunque ahora los documentos oficiales nieguen dicha posibilidad.

Cuadro 1: Evolución del PIB, del déficit público y la deuda pública en España. 2005-2013(p)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (P)
PIB (mill. €)	909.298	985.547	1.053.161	1.087.788	1.046.894	1.045.620	1.046.327	1.029.002	1.024.400
% Déficit Público s/PIB	-1,3	-2,4	-1,9	4,5	11,2	9,7	9,5	10,2	6,8
Deficit resultante	-11.821	-23.653	-20.010	48.950	117.252	101.425	99.401	104.958	69.659
Deficit acumulado	-11.821	-35.474	-55.484	-6.534	110.719	212.144	311.545	416.503	486.162
<i>en 2005, 2006 y 2007 no hubo déficits sino superávits, ello se representa con el signo menos (-)</i>									
Deuda Pública (mill. €)	392.497	391.055	382.307	436.984	565.082	644.692	736.468	883.848	976.253
% Deuda Publica s/PIB	43%	40%	36%	40%	54%	62%	70%	86%	95%
Variación anual		-1.442	-8.748	54.677	128.098	79.610	91.776	147.380	92.405
<i>Diferencias anuales entre</i>									
Deuda - Deficit				5.727	10.846	-21.815	-7.625	42.422	22.746

Una diferencia positiva significa que la deuda crece más que el déficit. El signo menos significa que ese año la deuda crece menos que el déficit

Fuente: Banco de España y Funcas.

Líneas maestras del ideario económico de la Escolástica (I): valor, precio justo y dinero

Miguel González Moreno

Resumen: Existe la creencia de que todo lo relacionado con la Escolástica medieval es un erial desde el punto de vista del pensamiento económico. Es evidente que toda aquella persona que comparta esta opinión, sin duda, no ha leído la Historia del Análisis Económico de J.A. Schumpeter, obra en la que queda de manifiesto el valor para la ciencia económica de las aportaciones de los autores escolásticos que desarrollaron su labor intelectual entre los siglos XIII y XVI. Los pensadores escolásticos, partiendo de su teoría y filosofía moral, hicieron aportaciones muy valiosas en temas como la teoría del valor, la determinación del precio justo, y la teoría del dinero.

Palabras clave: Escolástica; ideario económico; valor; precio justo; dinero.

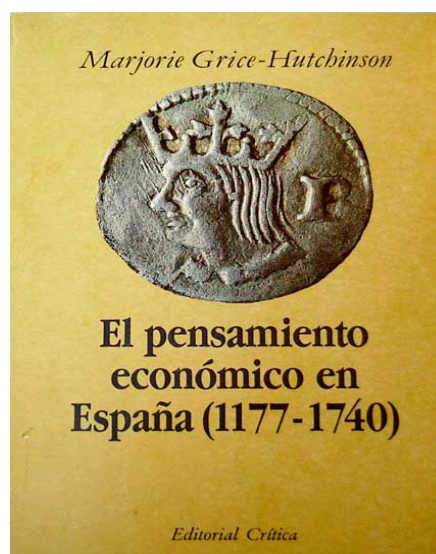
Códigos JEL: B11.

• Cuáles fueron las principales ideas económicas asumidas, en términos generales, por los escolásticos al inicio del arco de tiempo comprendido entre el siglo de Santo Tomás (XIII) y el de la Escuela de Salamanca (XVI)?

El pensamiento económico escolástico está marcado por tres cuestiones.

En primer lugar, los escolásticos eran prisioneros de un amplia abanico de ideas preconcebidas sobre determinados asuntos económicos que constituyeron un lastre, en ocasiones insalvable, a la hora de armonizar teoría y práctica. La carga más pesada que tuvieron que soportar estuvo representada por las diatribas bíblicas sobre la usura y la acumulación de riquezas, y la animadversión hacia el comercio y la figura del mercader. Estas reconvenções y suspicacias, con el paso del tiempo cada vez menos aceptadas y admitidas en el mundo comercial y financiero, entorpecieron las reflexiones escolásticas sobre la casuística económica. Por una parte, desviaron esfuerzos intelectuales hacia cuestiones relevantes en el terreno de la moral católica, pero secundarias y superadas desde la perspectiva económica: la usura. Y por otra, fueron una rémora para el desarrollo de la economía en un doble plano: en el de las ideas y en el de los hechos. Además, el impacto de las advertencias bíblicas fue recurrente en el tiempo: cuando algunos doctores habían encontrado, tras sutiles disquisiciones, las excepciones morales a las severas prohibiciones bíblicas; otros estudiosos impedían el avance de las ideas económicas, quedando éstas ancladas por el permanente y amenazante recordatorio de las prescripciones recogidas en las Sagradas Escrituras.

En segundo lugar, la visión económica de la Escolástica tradicional es deudora de la concepción política y social aristotélica, sin ésta carece de sentido. Como es conocido, para Aristóteles el hombre es un ser que necesita vivir en sociedad, lo que tiene dos implicaciones muy importantes: el hombre debe relacionarse y cooperar con otras personas para satisfacer sus necesidades; y esa cooperación ha de ser racional, esto es, la atención de las necesidades requiere una organización social basada en la división de tareas, que se enmarca en una sociedad estática, por lo que la división del trabajo no persigue un mayor crecimiento económico, como así ocurriría a partir del siglo XVIII. Para que en esta sociedad el orden económico no altere el *statu quo* vigente y no haya conflictos, los asuntos económicos han de estar sometidos a unas reglas que busquen la justicia, el bien común.



Y en tercer lugar, como corolario de lo anterior y de la visión moral de todo lo concerniente a la economía, en toda transacción ha de preservarse la justicia conmutativa¹, es decir, la que se aplica en las relaciones económicas entre individuos (compras y ventas) y que se rige por el principio de igualdad o equivalencia. En la práctica este principio supone que en una transacción mercantil ninguna de las partes puede sufrir una pérdida, por lo que no puede recibirse más de lo que se da; en consecuencia, debe establecerse un valor equivalente de los bienes que se intercambian. Este anclaje de las transacciones económicas a la justicia conmutativa fija el temario económico de los maestros escolásticos.

Por tanto, el primer paso obligado es disponer de una teoría del valor, para de esta forma poder comparar los bienes que se intercambian. Seguidamente se precisa una medida del valor que favorezca y facilite el comercio; a tal fin, siguiendo la teoría escolástica del dinero, se adopta la moneda, lo que conduce a la construcción de una teoría monetaria. A continuación, hay que enjuiciar si la transacción respeta los criterios de justicia establecidos, para ello necesitamos desentrañar el mecanismo de determinación de los precios y averiguar cuál es el precio justo: el que representaría la justicia conmutativa aristotélica. Tras el establecimiento de los cimientos de su argumentación económica, los escolásticos se centran en sus derivaciones: ¿Quién establece el precio justo: la autoridad (precio legal) o el mercado (precio natural)? ¿Los criterios de determinación del valor han de ser los mismos para las mercancías que para el dinero? ¿Pueden fluctuar los precios según tiempo y lugar? ¿Es moralmente aceptable comerciar, en palabras de San Agustín: *comprar barato y vender caro*? ¿Se puede prestar dinero a cambio de, además de la devolución del capital, la percepción de un interés, sin por ello incurrir en pecado?

En definitiva, los escolásticos se plantearon éstas y otras preguntas de contenido económico y trataron de darles respuesta desde una óptica moral. Estas preguntas y respuestas, fiel reflejo del método escolástico, conformaron el enfoque escolástico de lo económico, teniendo muy presente que a las mismas interrogantes se le dieron múltiples y, en algunos casos, contradictorias respuestas por parte de los distintos doctores y corrientes de pensamiento que

integraban la escolástica. Dada la imposibilidad de abordar en profundidad las numerosas y contrapuestas variantes del pensamiento escolástico, nos detendremos, con un espíritu esquemático, en la corriente tomista, no sólo porque fue la hegemónica sino también porque constituye la línea precursora de la Escuela de Salamanca, pues en palabras de J. Belda: «A comienzos del siglo XVI la teología conocida y en uso era la Escolástica tradicional cuyos orígenes se remontan a la Universidad de París (fundada alrededor de 1200)»².

Las líneas maestras del pensamiento económico de la escolástica se vertebran en los siguientes campos de estudio: teoría del valor; teoría del precio justo; y teoría monetaria.

La primera pregunta que se plantearon los escolásticos fue: ¿De qué depende el valor de un bien? (Teoría del valor). La principal línea de pensamiento, la tomista, postulaba que el determinante del valor es la necesidad y su satisfacción (utilidad subjetiva: demanda). No obstante, las dos figuras dominicas más relevantes, San Alberto Magno y Santo Tomás de Aquino, señalaron que, además de la utilidad subjetiva, en la fijación del valor también entraba en juego el trabajo y los gastos, esto es, los costes de producción (utilidad objetiva: oferta). Esta referencia ha creado no pocas controversias y malentendidos, hasta el punto de asignar al Aquinate la autoría primigenia de la teoría del valor trabajo, sobre todo después del juicio que al respecto emitió Tawney: «*La auténtica herencia de las doctrinas del Aquinate es la teoría del valor trabajo. El último de los escolásticos es Karl Marx*»³. Esta arraigada confusión ha llevado no poco tiempo y esfuerzo analítico el aclararla, porque según Rothbard: «... la discusión del Aquinate sobre el trabajo y los gastos constituye una anomalía... la fórmula “trabajo y gastos” era ampliamente empleada en tiempos del Aquinate para justificar los beneficios del mercader, en modo alguno como medio de determinar el valor económico. Es, pues, bastante probable que el Aquinate empleara el concepto en ese sentido, sosteniendo la razonable opinión de que un mercader incapaz de cubrir costes a largo plazo y que no lograra beneficios acabaría por tener que dejar el negocio»⁴.

El escolástico que sí utilizó el coste de producción como factor explicativo del valor de un bien fue el franciscano Duns Escoto (1265-1308). Su postura,

¹ Recordemos que, por contra, la justicia distributiva se aplicaba a las relaciones entre el Estado y los particulares; en el terreno económico haría referencia, entre otros temas, a la justicia impositiva y a la distribución de la renta y la riqueza.

² Belda Plans, J. (2000, pág. 6).

³ Cita tomada de Rothbard, M. N. (1999).

⁴ Rothbard, M. N. (1999, pág. 83).

distinta a la tomista, se basa en que la labor que lleva a cabo un mercader es necesaria para la sociedad, pues suministra bienes de los que la comunidad carece o bien de los que no dispone en la cantidad adecuada. Por todo ello, a la hora de estimar el valor ha de tenerse en cuenta el coste de producción y a éste es obligado añadirle una compensación por el trabajo desempeñado y el riesgo asumido por el mercader.

Pero la teoría del valor más elaborada fue la expuesta originalmente por el franciscano P. Olivi (1248-1298) y, posteriormente, continuada por su hermano de orden, San Bernardino de Siena (1380-1444), y el dominico San Antonino de Florencia (1389-1459). Para Olivi el valor depende de tres factores: la escasez (*raritas*); la utilidad objetiva o capacidad que posee un bien de satisfacer necesidades (*virtuositas*); y, sobre todo, la utilidad subjetiva (*complacibilitas*) o deseo que una persona tiene de consumir un bien. Así pues, a pesar de diversificar las fuentes del valor, Olivi continúa por la senda marcada en esta cuestión por el tomismo. Sin embargo, como apunta De Roover: «*Lamentablemente, esta línea de pensamiento no tuvo continuidad. Los escolásticos se hallaban ciertamente en el buen camino, pero no consiguieron resolver el problema del valor*»⁵.

Enraizado en la anterior cuestión se encuentra uno de los temas axiales de la escolástica: el precio justo. En esta materia, una vez identificadas las fuentes del valor, el primer problema es: ¿Cómo se determina el valor o precio de un bien? Basándose en el derecho romano, los escolásticos partían de la premisa de la existencia de libertad de contratación en las operaciones mercantiles. Bajo este supuesto de partida, se establecía que el precio de los bienes se fijaba a través de la *estimación común*. Este concepto, un tanto difuso, era preciso concretarlo. La comunidad podía establecer el precio (*estimación común*) por dos vías: el precio fijado por la autoridad (*precio legal*) o bien por el mercado (*precio natural*). Lo configurase el estado o el mercado, el aspecto básico era otro: ¿cuál es el precio justo? Es preciso advertir que no estamos frente a una más de las interminables y estériles disputas escolásticas. Nos encontramos con uno de los temas al que con más empeño se dedicaron los maestros escolásticos y en el que hallamos las más agudas y sutiles reflexiones económicas.

Este asunto era de vital importancia por dos razones. Una, señalada por M. Grice-Hutchinson, «*en la Edad Media la estimación correcta o "justa" del*

valor tenía una gran importancia práctica en la vida diaria»⁶. Y dos, en aplicación del principio de equivalencia a efectos de cumplir la justicia conmutativa, la condena o la aprobación moral de una transacción mercantil dependía del grado de desviación del precio alcanzado en la negociación con respecto al considerado como precio justo, y en su caso podría ser tildada de usuraria. Por consiguiente, no es ésta una disputa estéril, sino que tenía una trascendencia práctica y moral.

Las consideraciones sobre el precio justo ya aparecen en las mismas fuentes del conocimiento escolástico y, además, de forma contradictoria. Según las dos grandes compilaciones del derecho romano [Código de Teodosio (434) y Código de Justiniano (530)] el precio justo es aquel al que llegan libremente el comprador y el vendedor⁷. Sin embargo, con posterioridad en el tiempo, el derecho canónico corrige la anterior línea argumental, en la que prima la libertad de las partes, al considerar que el precio justo es el fijado por la autoridad, es decir, el precio oficial. Con arreglo a este criterio se establece que todo beneficio obtenido por una demasía con respecto al precio legal es catalogada como *turpe lucrum* (ganancia vergonzosa) y, por tanto, condenada moralmente.

A finales del siglo XII, los decretalistas⁸ vuelven al criterio más liberal del derecho romano: el precio justo es el alcanzado libremente en el mercado. Sin embargo, este nuevo cambio de rumbo en la fijación del precio justo llevó a los escolásticos a un callejón sin salida: cómo armonizar que el mercado (libertad de contratación) sea el que marque el precio justo con el repudio y la animadversión hacia las actividades mercantiles. Una vez más, la salida a esta contradicción se encontró en una sutileza doctrinal. Como indica Rothbard, se establecieron dos fueros: uno externo, que contemplaba la libertad de contratación; y otro interno, objeto del sacramento de confesión, puesto que sólo el comerciante sabía en conciencia cuál era el motivo que le había movido a realizar una transacción económica.

Pero es en el siglo XIII donde se asientan las bases firmes de la teoría del precio justo. Para los grandes

⁵ Grice-Hutchinson, M. (1982, pág. 111).

⁷ Sin embargo, el Código de Justiniano recogía una figura que iba a ser muy tenida en cuenta en el futuro: la *laesio enormis* (gran pérdida). Ésta consistía en aquel caso en que una persona vendía un bien de su propiedad por menos de la mitad del precio catalogado como justo.

⁸ Estudiosos medievales que, teniendo en cuenta la autoridad del Papa, incorporan sus edictos al Derecho Canónico.

⁵ De Roover, R. (1975, pág. 731).

doctores escolásticos (el franciscano Alejandro de Hales, y los dominicos San Alberto Magno y Santo Tomás de Aquino) el precio justo era el de mercado. Concretamente, es San Alberto Magno el que afirma: «*Precio justo es aquel al que se iguala el valor de los bienes vendidos con la estimación del mercado en ese momento*». En este punto, la aportación del Aquinate es doble. Por un lado, señala cómo el juego de la oferta y de la demanda fija los precios y determina su evolución, pues un aumento de la oferta hace que los precios bajen y un incremento de la demanda provoca que suban. Y por otro lado, fiel a su aristotelismo, considera que «*el valor de los bienes económicos es el habitual entre los hombres y se mide por el precio monetario, que es por lo que se inventó el dinero*»⁹.

A partir del siglo XIII, la disparidad de criterio es manifiesta. Mientras que los tomistas comparten que el precio justo es el de mercado; los escotistas y nominalistas difieren en sus apreciaciones. Para el franciscano Duns Escoto el precio justo es el que cubre los costes de producción, contemplando en los mismos la remuneración legítima al comerciante. En cambio, para otro franciscano, J. Buridan (1300-1358), el precio de mercado es el justo; línea seguida por San Bernardino de Siena¹⁰ y San Antonino de Florencia, y, por el que según M. Grice-Hutchinson es uno de los principales precursores inmediatos de la Escuela de Salamanca: Tomás de Vio (Cardenal Cayetano) (1468-1534). Así pues, la línea de pensamiento predominante es la tomista que, basándose en la tradición jurídica y canónica anterior, argumenta que el precio justo es el que alcanzan libremente el vendedor y el comprador en el mercado, en un momento y lugar determinados.

Identificados los mecanismos de fijación del valor y de los precios, se requiere un denominador común: el dinero. Acertadamente afirma De Roover que «*la teoría monetaria hizo escasos progresos durante la Edad Media*»¹¹. En este tema la influencia aristotélica es determinante: el dinero facilita los cambios, es una medida del valor y es un depósito de valor para atender necesidades futuras. La aceptación extendida de las concepciones monetarias de Aristóteles, especialmente por Santo Tomás, no es óbice para destacar algunas de las interesantes ideas de determinados escolásticos, que afectarían al ideario

económico de los escolásticos tardíos españoles y, por tanto, al de Tomás de Mercado.

En este sentido, merece especial consideración las apreciaciones monetarias de tres doctores escolásticos. En primer lugar, el franciscano J. Buridan, alumno de Guillermo de Ockam y rector de la Universidad de París, anticipó, en opinión de Rothbard, la teoría moderna del dinero al establecer que el dinero es un bien más del mercado y, en consecuencia, la teoría del valor es la misma para los bienes y para el dinero, por lo que el valor del dinero obedece a su utilidad. Seguidamente, es un alumno de Buridan, Nicolás de Oresme (1325-1382), el que en su obra «*Tratado sobre el origen, naturaleza, ley y alteraciones de la moneda*», realiza dos aportaciones a tener en cuenta: anticipa lo que con posterioridad se conocería como la Ley de Gresham, e intuye cómo el dinero, al igual que cualquier bien, se dirige hacia aquellos mercados donde su precio es mayor y su presencia disminuye en aquellos donde su precio es menor. Pero, por último, las ideas sobre el dinero que más influyeron en la escolástica tardía española del siglo XVI fueron las del Cardenal Cayetano, al que Rothbard cataloga como «*un tomista liberal*», sin duda, anticipando la seña ideológica de la Escuela de Salamanca: el humanismo liberal. Este dominico italiano comparte la creencia de que el dinero es una mercancía y por ende su precio está influenciado por su oferta y demanda. Ahora bien, a lo ya conocido aporta dos concepciones novedosas. De una parte, el valor de la moneda se puede expresar de dos formas: su poder adquisitivo y su cotización con respecto a otras monedas. Y de otra parte, el valor de una moneda no sólo está determinado por circunstancias presentes sino que puede fluctuar por consideraciones futuras, hasta el punto que el Cardenal Cayetano, para Rothbard, es el «*fundador de la teoría de las expectativas en economía*»¹².

En resumen, las consideraciones sobre el valor, los precios y el dinero constituyen la clave de bóveda del pensamiento económico escolástico, cuyo punto de origen es la siguiente cita: «*...todas las cosas que se intercambian deben ser, de alguna manera, comparables. Para esto se ha introducido, la moneda, que es de algún modo, algo intermedio, porque todo lo mide, de suerte que mide también el exceso y el defecto: cuántos pares de sandalias equivalen a una casa o a un determinado alimento. Es preciso, pues, que entre el arquitecto y el zapatero haya la misma relación que hay entre una cantidad de zapatos y una casa o tal alimento. Pues, de otro modo, no habrá*

⁹ Cita recogida en Rothbard, N.H. (1999).

¹⁰ San Bernardino extiende la teoría del precio justo a los salarios, explicando las diferencias salariales por dos razones: la oferta y demanda de trabajo; y los distintos niveles de cualificación entre unas profesiones y otras.

¹¹ De Roover, R. [1975: 732].

¹² Rothbard (1999, pág. 131).

cambio ni asociación. Pero esta proporción no será posible, si los bienes no son, de alguna manera, iguales. Es menester, por tanto, que todo se mida por una sola cosa,... En realidad, esta cosa es la necesidad que todo lo mantiene unido; porque si los hombres no necesitaran nada o no lo necesitaran por igual, no habría cambio o no tal cambio. Pero la moneda ha venido a ser como una especie de sustituto de la necesidad en virtud de una convención, y por eso se llama así, porque no es por naturaleza sino por ley, y está en nuestras manos cambiarla o inutilizarla. Habrá, por tanto, reciprocidad cuando la igualación en el cambio llegue a ser tal que el agricultor sea al zapatero como el producto del zapato al del agricultor (...) Que la necesidad, como una especie de unidad, lo mantiene todo unido, está claro por el hecho de que, cuando las dos partes, ya ambas o una sola, no tienen necesidad una de otra, no hacen el cambio como cuando una necesita lo que tiene la otra, por ejemplo, vino o trigo ... En cuanto al cambio futuro, si ahora no necesitamos nada, pero podemos necesitar luego, la moneda sirve como garante, porque el que tiene dinero debe poder adquirir. Ahora, la moneda está sujeta a la misma fluctuación, porque no tiene siempre el mismo valor, pero, con todo, tiene una tendencia mayor a permanecer la misma. Por ello, todas las cosas deben tener un precio, porque, así, siempre habrá cambio, y con él asociación de hombres. Así pues, la moneda, como una medida, iguala las cosas haciéndolas conmensurables: no habría asociación, si no hubiese cambio, ni cambio, si no hubiera igualdad, ni igualdad, si no hubiera conmensurabilidad (...) Hemos establecido, pues, qué es lo injusto y lo justo»¹³.

Si el lector analiza con detenimiento esta extensa cita, se dará cuenta que en ella está la esencia de todo el pensamiento económico escolástico. La cita corresponde a la «Ética Nicomáquea» (V.5.10-30) de Aristóteles. Esto muestra y demuestra la profunda huella del gran filósofo griego no sólo en la escolástica, sea ésta temprana o tardía, sino en la historia del análisis económico, como Schumpeter no se cansa de advertir.

Referencias bibliográficas

- BARRIENTOS GARCÍA, J. (1998): El pensamiento económico en la perspectiva filosófico-teológica (en Gómez Camacho, F. y Robledo, R. (eds.)).
- BELDA PLANS, J. (2000): La Escuela de Salamanca. Biblioteca de Autores Cristianos, Madrid.
- DE ROOVER, R. (1975): Pensamiento antiguo y medieval. Enciclopedia Internacional de Ciencias Sociales, Editorial Aguilar, Madrid, Tomo 7.
- FUENTES QUINTANA, E. (Dir.) (1999): Economía y economistas españoles 2: De los orígenes al mercantilismo. Galaxia Gutenberg, Círculo de Lectores, Barcelona.
- GÓMEZ CAMACHO, F. Y ROBLEDOS, R. (Eds.) (1998): El pensamiento económico en la Escuela de Salamanca, Fundación Duques de Soria y Ediciones Universidad de Salamanca, Salamanca.
- GRICE-HUTCHINSON, M. (1982): El pensamiento económico en España (1177-1740), Editorial Crítica, Barcelona.
- ROTHBARD, N.H. (1999): Historia del pensamiento económico. Unión Editorial, Madrid, 2 Tomos.
- SCHUMPETER, J.A. (1971): Historia del análisis Económico, Editorial Ariel, Barcelona.
- TEDDE, P. Y PERDICES, L. (1999): La Escuela de Salamanca en el siglo XVI español, (en E. Fuentes Quintana (Dir.)).

¹³ Aristóteles: Ética Nicomáquea. Biblioteca Clásica Gredos, Editorial Gredos, Madrid, 1993; págs. 131-133.

Las interrelaciones entre la Economía y el Derecho en el campo de la enseñanza universitaria

Rafael López del Paso

Resumen: En la presente nota se ofrece una visión global de las interrelaciones entre la Economía y el Derecho, tomando como referencia los planes de estudio de los Grados de Economía, Administración y Dirección de Empresas, y Derecho ofrecidos por las Universidades andaluzas.

Palabras clave: Economía; Derecho; enseñanza universitaria.

Códigos JEL: A11; A21; A23.

Recogiendo el testigo de los procesos de reforma de ordenación de los estudios superiores acometidos a mediados del siglo XIX en el resto de países continentales, en 1943, la Universidad española ampliaba su perímetro de disciplinas incluyendo por sorpresa, dentro de las siete posibles, a las Facultades de Ciencias Políticas y Económicas.

Atendiendo a los preceptos recogidos en diversas disposiciones, el 16 de febrero de 1944, en el Paraninfo de la Universidad de Madrid, situado en el edificio de la Calle San Bernardo, se impartían las primeras clases magistrales en nuestro país conducentes a la obtención del título de Licenciado en Economía. A este propósito, el plan de estudios comprendía cuatro años, divididos en cuatrimestres, con tres especialidades: 1) teoría económica; 2) política económica; y 3) economía privada, si bien con carácter complementario, que se manifestaba en la necesidad de elegir una asignatura obligatoria a partir del segundo curso (Fuentes Quintana, 2002).

La formación en teoría económica se articulaba a través de un curso introductorio, al que seguirían el estudio de la teoría del dinero y el crédito, del comercio internacional, de la localización y la coyuntura, para finalizar con la historia de las doctrinas económicas. A estas enseñanzas se sumaban la teoría de la Hacienda Pública, el conocimiento de la imposición, así como del estudio comparado del sistema fiscal español con el de los principales países extranjeros.

Un segundo bloque venía dado por el estudio de matemáticas, enseñanzas que se distribuían durante los dos primeros cursos, a las que acompañaba el tratamiento de cuestiones del ámbito de la estadística aplicada durante el tercer curso.

La Economía Aplicada tenía cabida en estos primigenios planes mediante tres asignaturas: Historia Económica, Estructura Económica y Política Económica.

La formación jurídica contemplaba los estudios de los primeros economistas profesionales, mediante la impartición de cuatro asignaturas, una por curso académico: 1) Derecho Político; 2) Derecho Patrimonial; 3) Derecho Mercantil; y 4) Derecho y Ciencia de la Administración.

La medida implementada no fue recibida con agrado en las Facultades de Derecho, donde se cuestionaba con dureza la eficacia del estudio de estas materias de forma aislada, proporcionando una mera formación instrumental o técnica, sin tener en cuenta la conexión de lo económico con lo jurídico, además de considerarlo una suplantación de los estudios y titulaciones por ellas ofertadas. Estas reivindicaciones pronto se hicieron eco en las dependencias ministeriales, encontrando reflejo en la Ley de Bases de la Reforma Universitaria, mediante la creación de la especialidad de Ciencias Económicas en la Licenciatura en Derecho, por la que los alumnos que se decantaran por esta rama debían cursar doce asignaturas obligatorias (Economía Teórica; Historia de la Economía y Doctrinas Económicas; Política social; Política Económica; Hacienda Pública; Bancos y Créditos; Estadística; Derecho Civil; Derecho Mercantil; Ciencias de la Administración; Servicios Públicos y Derecho Administrativo); más dos complementarias.

Setenta años después, la configuración de los planes y las interrelaciones de ambas disciplinas en los estudios superiores de Economía y Derecho distan de forma sustancial de la anteriormente descrita. Las caleidoscópicas modificaciones introducidas -en la mayoría de los casos ajenas a las demandas sociales y de mercado de trabajo, y a la voluntad de avanzar en

la impartición de una formación sólida y de calidad, y, en pocas ocasiones pautadas por los equilibrios de fuerzas e intereses departamentales- han ido erosionado de forma paulatina la presencia de unas en las otras, manteniendo hoy día una participación que se puede catalogar, sino de testimonial, al menos de minoritaria.

En este sentido, pudiera pensarse que la obtención de una foto fija y única sobre la presencia del Derecho los estudios de Economía tradicionales (Economía y Administración de Empresas) y, viceversa, constituye una tarea sencilla, creencia que la realidad se encarga de refutar, de inmediato dado que, atendiendo a la potestad atribuida a las Universidades en el diseño de los títulos de grado, cada una cuenta con un programa diferenciado. La casuística se ve ampliada con la implementación de los dobles Grados en Economía/Administración de Empresas y Derecho, así como tras la puesta en marcha desde el curso académico 2010-11 de nuevos grados en el área de conocimiento económico como son: Finanzas y Contabilidad, Asistencia en Dirección, Dirección de Empresas Turísticas, Internacionalización de Empresas de Turismo y Ocio, Dirección y Creación de Empresas, Economía y Negocios Internacionales, Finanzas y Seguros, Fiscalidad y Administración Pública, Gestión Económico-Financiera, Gestión y Márketing Internacional, Márketing, Gestión y Márketing Empresarial, Ingeniería Informática y Administración de Empresas, y Derecho y Marketing (Domínguez y López, 2011).

Centrando el análisis en los grados de Economía y Administración de Empresas -en lo que a las disciplinas económicas se refiere- y Derecho, actualmente impartidos por las Universidades andaluzas, llama poderosamente la atención que la inmersión de los futuros economistas en el ámbito jurídico queda circunscrita a una visión vestibular del marco normativo español durante el primer curso, con una dedicación de 4 horas de clase a la semana. La impartición de conocimientos en este tipo de materias se ve ampliada en el caso de la Universidad de Sevilla, donde, tras abordar en el primer año las nociones básicas del Derecho privado, en cursos sucesivos se procede al estudio de Derecho Administrativo, del Trabajo y Tributario, en el Grado de Economía y Derecho Mercantil y del Trabajo en el Grado en Administración y Dirección de Empresas, esquema aplicable en este último año en la Universidad de Córdoba. Con carácter optativo, la Universidad de Granada oferta Régimen Laboral de la Empresa, en el Grado en Administración y Dirección de Empresas, mientras que la Universidad de Málaga

permite cursar Derecho de la Seguridad Social y Derecho de Sociedades Mercantiles, en el Grado de Economía, y Derecho del Trabajo, en el Grado en Administración y Dirección de Empresas (cuadro 1).

Por su parte, la presencia de la Economía en los estudios de Grado en Derecho se limita a un curso introductorio de 6 créditos para los estudiantes de primer año, con la salvedad de la Universidad de Jaén, donde se traslada a segundo y la carga lectiva se ve ampliada a 7,5 créditos.

A la luz de este «efecto dilución» en la interrelación entre ambas disciplinas en el ámbito universitario, en un contexto en los economistas se enfrentan a un verdadero *tsunami* regulatorio, y en el que las cuestiones económicas constituyen una constante en el quehacer diario de los profesionales del Derecho, quizás convendría reflexionar sobre los que hace más de una década señaló el profesor Rojo en relación a la dedicación de las Facultades de Económicas, que sería extensible a las Derecho y a las que se imparten en resto de disciplinas, al menos de las Ciencias Sociales: *«lo característico de las Facultades de Economía en la actualidad es que esa enseñanza es extensiva, tratando de enseñar muchas cosas y hacerlo superficialmente, sin intensidad. Ahora bien, otro tipo de enseñanza sería aquel en el que se enseñan menos cosas, pero con mucha más exigencia y profundidad. Este debería ser el tipo de enseñanza que imperase en las Facultades de Economía para la mejor formación de los alumnos... Si a los alumnos no se les exige estudiar lo que es esencial y, por el contrario, algunos temas se repiten en otras materias, de forma superficial en todas ellas, sin llegar a entender cuál es el sentido profundo de lo que se está estudiando, entonces, verdaderamente, no se resolverá el problema»*¹.

Referencias bibliográficas

DOMÍNGUEZ, J. M. y LÓPEZ, R. (2011): «La Economía en el sistema educativo español», *eXtoikos*, nº 1, págs. 91-93.

FUENTES QUINTANA, E. (2002): «La consolidación económica de la Economía en España», en, *Economía y Economistas Españoles*, vol. 7, Fuentes Quintana, E. (Dir.).

¹ Op. Cit. Fuentes Quintana (2002), pág. 131.

Cuadro 1: Asignaturas de la rama del Derecho en los estudios de Grado en Economía y en Administración y Dirección de Empresas en las Universidades Andaluzas		
Universidad	Grado en Economía	Grado en Administración y Dirección de Empresas
Almería	- Derecho I (1º, 6) - Derecho II (2º, 6)	
Cádiz	No impartido	- Derecho Empresarial I (1º, 6) - Derecho Empresarial II (2º, 6)
Córdoba	No impartido	- Introducción al Derecho (1º, 6) - Derecho del Trabajo (2º, 4) - Derecho Mercantil (3º, 6)
Granada	- Introducción al Derecho (1º, 6)	- Introducción al Derecho (1º, 6C) - Régimen Laboral de la Empresa (Optativa, 6)
Huelva	No impartido	- Introducción al Derecho de la Empresa (1º, 6)
Jaén	No impartido	- Introducción al Derecho de la Empresa (1º, 6)
Málaga	- Nociones de Derecho Patrimonial (2º, 6) - Derecho de la Seguridad Social (Optativa, 6) - Derecho de Sociedades Mercantiles (Optativa, 6)	- Introducción al Derecho Mercantil Aplicado a la Empresa (2º, 6) - Derecho del Trabajo (Optativa, 6)
Pablo Olavide de Sevilla	No impartido	- Derecho de la Empresa (1º, 6) - Derecho Tributario de la Empresa (2º, 6)
Sevilla	- Instituciones Básicas de Derecho Privado (1º, 6) - Derecho Administrativo (2º, 6) - Derecho del Trabajo (3º, 6) - Derecho Tributario (4º, 6)	- Instituciones Básicas de Derecho Privado (1º, 6) - Derecho Mercantil (2º, 6) - Derecho del Trabajo (3º, 6)
Entre paréntesis, curso en la que se imparte y número de créditos ECTS.		

Fuente: Planes de estudio y elaboración propia.

Cuadro 2: Asignaturas de la rama de la Economía en los estudios de Grado en Derecho en las Universidades Andaluzas	
Universidad	Grado en Derecho
Almería	- Economía (1º, 6)
Cádiz	- Economía (1º, 6)
Córdoba	- Economía y Empresa (1º, 6)
Granada	- Economía Política (1º, 6)
Huelva	- Economía Política y Hacienda Pública (1º, 6)
Jaén	- Economía Política (2º, 7,5)
Málaga	- Economía (1º, 6)
Pablo Olavide de Sevilla	- Economía (1º, 6)
Sevilla	- Economía Política y Hacienda Pública (1º, 6)
Entre paréntesis, curso en la que se imparte y número de créditos ECTS.	

Fuente: Planes de estudio y elaboración propia.

Indicadores económicos básicos

Instituto Econospérides

	Economía internacional				Economía española		Economía andaluza		Periodo dato 2013	Fuentes	Comentario
	EE.UU.		Eurozona		española		andaluza				
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013			
Actividad económica											
1. PIB a precios de mercado (T.V.Interanual (%))	2,8	1,8	-0,6	0,1	-1,6	-1,1	-2,0	-1,0	III Trim.	BdE, INE y AEEA	Moderación de la caída del PIB, debido a una caída de los componentes de demanda interna inferior a la esperada, compensada por el sector exterior
2. Demanda nacional (aportación al crecimiento. p.p.)	2,7	1,7	-2,2	0,0	-4,1	-2,5	-4,8	-1,7			
3. Sector exterior (aportación al crecimiento. p.p.)	0,1	0,1	1,6	0,8	2,5	1,4	2,8	0,7			
Mercado laboral											
4. Ocupación (T.V.Interanual (%))	1,9	1,2	-0,7	-0,8	-4,5	-3,2	-5,3	-2,5	III Trim.	Eurostat e INE	Caída generalizada del empleo en todos los sectores
5. Tasa de paro (%)	8,1	7,0	11,4	12,9	25,0	26,7	34,6	36,4			
Precios											
6. IPC (T.V.Interanual (%))	2,1	1,2	2,5	1,0	2,4	0,3	2,2	0,4	III 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	III 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	-6,5	-3,7	-3,5	-10,6	-6,8	-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	104,7	96,6	84,6	86,0	96,4	13,7 ⁽¹⁾	15,1	Prev.		
Sector monetario y financiero											
10. Tipo de interés de intervención (%)	0,75	0,75	0,75	0,50	--	--	--	--	III 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	0,27	0,55	0,33	--	--	--	--			
12. Rendimiento de la deuda pública a 10 años. Media (%)	1,80	2,80	3,05	3,12	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	--	--	III 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			
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: 24.12.2013)

El servicio de justicia en España: una aproximación mediante indicadores

José M. Domínguez Martínez y Nuria Rueda López

Resumen: Esta nota tiene como objeto ofrecer una aproximación al servicio de justicia en España a través de la utilización de diversos indicadores cuantitativos basados en el gasto, los recursos empleados y la actividad desarrollada.

Palabras clave: Justicia; gasto público; servicios públicos; indicadores; España.

Códigos JEL: E01; H41; H50.

La valoración económica de los servicios públicos se lleva a cabo habitualmente a través de las cifras de gasto. De hecho, son éstas las que determinan la magnitud del producto interior bruto en lo que concierne a la producción de las administraciones públicas. Son diversas las limitaciones inherentes al uso de dicha variable, pero eso no debe impedir en modo alguno reconocer la importancia primordial de los desembolsos presupuestarios como condicionante del proceso de producción pública. Una aproximación a la prestación del servicio de justicia nos ha de llevar, pues, ineludiblemente, a conocer, en primera instancia, el importe del gasto público asignado a esta función y a calibrar su importancia relativa dentro del presupuesto.

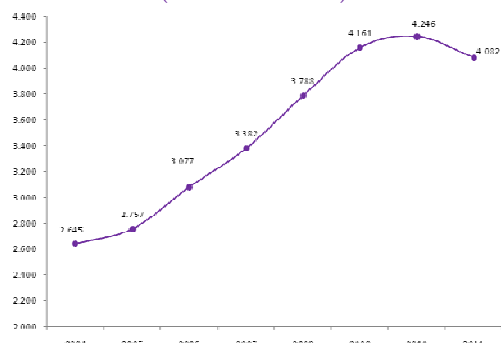
La composición económica del gasto es, a su vez, clave para visualizar la forma en la que está organizada la producción. Dada la naturaleza del servicio, la rúbrica de gastos de personal acapara el protagonismo. El conocimiento de la organización orgánica y territorial del sistema judicial es asimismo clave, como, a renglón seguido, el cómputo de los recursos humanos dedicados a la prestación del servicio, para un correcto seguimiento de las distintas fases del proceso de producción.

El conocimiento de las actividades desarrolladas es otra tarea crucial, que idealmente debe correlacionarse con la demanda de actuaciones. Finalmente, identificar la producción en sentido estricto y sus consecuencias para el sistema económico y social es tarea más compleja, mucho más difícil de plasmar en algún indicador simple.

Seguidamente se realiza un recorrido ilustrativo de la prestación del servicio de justicia en España a través de la utilización de una serie de indicadores simples.

El gasto público en justicia registrado en España en 2011 fue de 4.082 millones de euros, teniendo en cuenta tanto el gasto del Estado como el ejecutado por las comunidades autónomas, tal y como refleja el gráfico 1. La evolución del gasto asignado a esta función es creciente a lo largo del período 2004-2010, si bien en 2011 se registra una reducción del 4,25% respecto a 2010.

Gráfico 1: Gasto Público en Justicia (2004-2011)
(Millones de euros)



Fuente: Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas (2013a y b).

La plantilla de jueces, fiscales y secretarios judiciales empleados en la administración de justicia ascendía en 2012 a 11.758 personas, con el desglose territorial que se muestra en el cuadro 1.

El gasto público en justicia dependerá en gran medida del número de jueces que nutren el sistema judicial, uno de los principales recursos en la prestación de este servicio, como se comprueba en el cuadro anterior. En el gráfico 2 se observa que en España, a lo largo de los últimos diez años, el número de jueces por 100.000 habitantes ha registrado un leve incremento al pasar de 9,60 en 2002 a 10,94 en 2012.

Cuadro 1: Plantilla de jueces, fiscales y secretarios judiciales (2012)

	Jueces	Fiscales	Secretarios judiciales	TOTAL
Andalucía	886	428	744	2.058
Aragón	143	60	118	321
Asturias	151	50	117	318
Baleares	130	58	108	296
Canarias	255	119	206	580
Cantabria	75	28	60	163
Castilla y León	299	127	251	677
Castilla-La Mancha	184	82	157	423
Cataluña	765	375	631	1.771
Comunidad Valenciana	515	246	427	1.188
Extremadura	111	56	94	261
Galicia	335	144	270	749
Madrid	687	291	540	1.518
Murcia	146	59	124	329
Navarra	65	21	49	135
País Vasco	227	94	192	513
La Rioja	37	13	30	80
Órganos Centrales	160	156	62	378
TOTAL	5.171	2.407	4.180	11.758

Nota: Datos a 1 de enero de 2012.

Fuente: Consejo General del Poder Judicial (2013a).

Gráfico 2: N° de jueces por 100.000 habitantes (2002-2012)



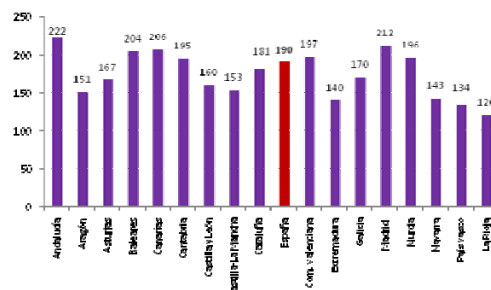
Fuente: Consejo General del Poder Judicial (2013b).

Por otra parte, debe tenerse en cuenta que la actividad en justicia dependerá, entre otros factores, de la tasa de litigiosidad, definida como el número de asuntos ingresados por los órganos judiciales por cada 1.000 habitantes. En el gráfico 3 se recoge la tasa de litigiosidad por comunidades autónomas en 2012. Esta tasa es superior a la media nacional (190) en comunidades como Andalucía (222), Madrid (212), Canarias (206), Islas Baleares (205), Comunidad Valenciana (197) y Murcia (196). En el lado opuesto se encuentran el País Vasco y La Rioja, con las menores tasas de litigiosidad.

Entre los indicadores que informan sobre el producto del servicio de justicia se encuentra el número de sentencias emitidas. El gráfico 4 ofrece la evolución del total de sentencias emitidas en todas las jurisdicciones en España durante el período 2002-2012. En 2012, último año para el que hay

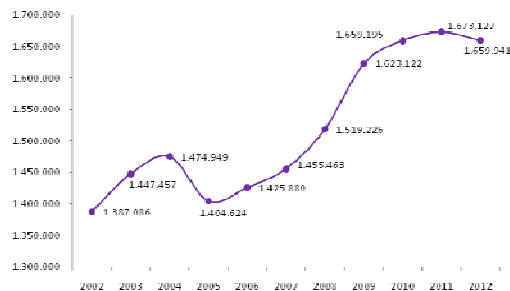
información disponible, los jueces españoles dictaron en conjunto 1.659.941 sentencias, un 0,8% menos que en 2011.

Gráfico 3: Tasa de litigiosidad. 2012



Fuente: Consejo General del Poder Judicial (2013b).

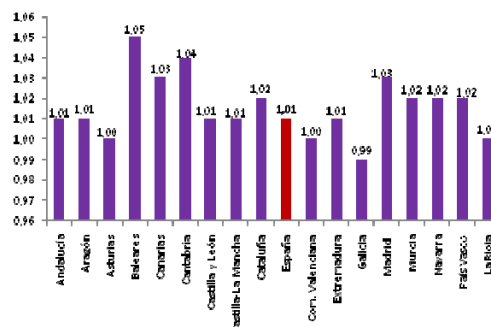
Gráfico 4: Sentencias en todas las jurisdicciones (2002-2012)



Fuente: Consejo General del Poder Judicial (2013b).

También resulta útil, para comparar la actividad en justicia en diferentes períodos o territorios, utilizar la tasa de resolución (representa el cociente entre el número de asuntos resueltos y los ingresados en un período). En el gráfico 5 se ofrece la tasa de resolución por comunidades autónomas en 2012. En todas ellas la tasa está próxima a la unidad y existen mínimas diferencias entre las mismas.

Gráfico 5: Tasa de resolución. 2012



Fuente: Consejo General del Poder Judicial (2013b).

Otros indicadores relevantes son la tasa de pendencia, definida como el cociente entre los asuntos pendientes al final del período y los resueltos en el mismo, y la tasa de congestión (considerada un indicador global de la capacidad resolutoria respecto a la carga de trabajo), definida como el cociente entre la suma de los asuntos pendientes de resolver al comienzo del período y los ingresados en el mismo y los asuntos resueltos en el período. En 2012, la primera se situó en 0,32 y la segunda, en 1,32.

Por otro lado, en el cuadro 2 se detallan las infracciones penales (delitos y faltas) conocidas por todas las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad de nuestro país en el período 2007-2012. En el año 2012, las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado, la Policía de la comunidad autónoma del País Vasco (Ertzaintza), la Policía de la comunidad autónoma de Cataluña (Mossos d'Esquadra) y la Policía Foral de Navarra han conocido un total de 2.268.867 delitos y faltas, siendo la menor cifra de todo el período considerado. Además, en dicho cuadro se ofrece el número de delitos y faltas esclarecidas (o resueltos), lo que informa sobre el índice de efectividad conseguido por las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad. En 2012, se han esclarecido un total de 728.929 infracciones penales, y se han practicado 461.042 detenciones e imputaciones¹.

Cuadro 2: Delincuencia en España (2007-2012)

Infracciones penales conocidas						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Delitos	1.086.390	1.176.501	1.150.208	1.121.884	1.117.293	1.111.695
Faltas	1.229.446	1.220.389	1.188.995	1.175.600	1.168.232	1.157.172
Total	2.315.836	2.396.890	2.339.203	2.297.484	2.285.525	2.268.867
Infracciones penales esclarecidas						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Delitos	387.062	435.136	425.408	420.769	427.996	416.559
Faltas	310.204	311.058	299.757	304.226	308.179	312.370
Total	697.266	746.194	725.165	724.995	736.175	728.929
Detenciones e imputaciones						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Delitos	300.636	337.874	346.055	334.963	389.729	378.730
Faltas	12.502	12.985	16.433	17.004	78.524	82.312
Total	313.138	350.859	362.488	351.967	468.253	461.042

Fuente: Ministerio del Interior (2013).

¹Según el Ministerio del Interior (2013), dentro del término detención se incluye «el número de personas que están jurídicamente conceptuadas como detenidas, es decir, aquellas a quienes se les hayan leído los derechos constitucionales y se les haya privado de su libertad deambulatoria. Por otro lado, el concepto de imputación «comprende las personas que hayan sido identificadas como sujetos activos de una infracción penal, o a quienes se les haya atribuido una participación en una infracción penal, pero sobre las que no se hayan adoptado medidas restrictivas de la libertad».

El examen del proceso de producción de un servicio público no podrá ser completo si se prescinde de la valoración de sus usuarios. Según un reciente sondeo de opinión (CIS, 2013a), sólo el 2,2% de la población española considera que uno de los tres primeros problemas actuales de España radica en el ámbito de la administración de justicia. Sin embargo, más de las tres cuartas partes (78%) consideran que el servicio de justicia funciona poco o nada bien. Finalmente, algo menos de la mitad (47%) cree que el Estado dedica muy pocos recursos a la justicia, un 33% entiende que se destinan los adecuados y un 6%, demasiados (CIS, 2013b).

Referencias bibliográficas

CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOLÓGICAS (CIS) (2013a): «Barómetro de octubre. Avance de resultados. Estudio nº 3.001», octubre, www.cis.es.

CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOLÓGICAS (CIS) (2013b): «Opinión pública y política fiscal. Avance de resultados. Estudio nº 2.994», julio, www.cis.es.

CONSEJO GENERAL DEL PODER JUDICIAL (2013a): La justicia dato a dato: año 2012, Madrid.

CONSEJO GENERAL DEL PODER JUDICIAL (2013b): Memoria sobre el estado, funcionamiento y actividades del Consejo General del Poder Judicial y de los juzgados y tribunales en el año 2012, Madrid.

MINISTERIO DE HACIENDA Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS (2013a): Liquidación de Presupuestos de las Comunidades Autónomas.

MINISTERIO DE HACIENDA Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS (2013b): Presupuestos Generales del Estado.

MINISTERIO DEL INTERIOR (2013): Anuario estadístico del Ministerio del Interior 2012, Madrid.

La evolución de las grandes cifras del fútbol español

Juan Francisco García Aranda

Resumen: En esta nota se ofrece un repaso de los ingresos, gastos y resultados de los equipos de fútbol españoles de primera división durante los últimos 13 años.

Palabras clave: Situación económico-financiera; fútbol español.

Códigos JEL: L83; G32.

En los primeros días de noviembre de 2013, el Consejo Superior de Deportes publicó en su web el informe «Balance de la situación económico-financiera del fútbol español 1999/2012». Este informe es la actualización, con datos de 2012, del informe publicado este verano con el mismo nombre.

Lo primero que procede es agradecer, primero, la elaboración de informe y, segundo, su publicación.



BALANCE DE LA SITUACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DEL FÚTBOL ESPAÑOL 1999/2012

El informe comienza con un repaso de los ingresos, gastos y resultados de los últimos 13 años. Ingresos – gastos = resultado. Muy acertadamente, separa estas partidas en «ordinarias» y «extraordinarias». Los ingresos ordinarios son los procedentes de la venta de entradas, abonos, televisión, publicidad, tiendas y otros relacionados. Realmente esta es la actividad ordinaria de los clubes de fútbol. Los ingresos extraordinarios principalmente son los obtenidos por los traspasos de jugadores. Debemos tener muy claro que la actividad principal de un equipo de fútbol no es vender y comprar jugadores. Estas son actividades «extraordinarias», tan extraordinarias como las operaciones inmobiliarias tan frecuentes, por otra parte, en los últimos años.

En el cuadro 1 mostramos cómo han evolucionado los ingresos en el periodo considerado (en millones de euros):

Cuadro 1: Evolución de los ingresos de los equipos de fútbol españoles de primera división

mill.€	Ing. Ordinarios	Ing. Extraord.	Ing. Totales
1999/00	694,5	285,8	980,3
2000/01	682,1	462,2	1.144,3
2001/02	765,1	638,0	1.403,1
2002/03	811,5	265,9	1.077,4
2003/04	927,9	409,7	1.337,5
2004/05	990,6	206,4	1.197,0
2005/06	1.174,3	264,5	1.438,9
2006/07	1.306,2	306,4	1.612,6
2007/08	1.406,7	437,8	1.844,5
2008/09	1.495,2	235,3	1.730,5
2009/10	1.626,0	221,1	1.847,1
2010/11	1.745,4	191,4	1.936,9
2011/12	1.898,4	183,4	2.081,8

Fuente: Consejo Superior de Deportes (2013).

- Los ingresos ordinarios crecen año a año. Se han multiplicado por 2,7 en los últimos 13 años. El incremento medio anual es del 8,7%.
- Los ingresos extraordinarios, lógicamente, son erráticos.
- Los ingresos totales (ordinarios + extraordinarios) han crecido a una tasa media anual del 6,5%.

Una vez vistos los ingresos, en el cuadro 2 mostramos cómo han evolucionado los resultados, tanto ordinarios como extraordinarios. La suma de ambos es el resultado final.

Cuadro 2: Evolución de los resultados de los equipos de fútbol españoles de primera división

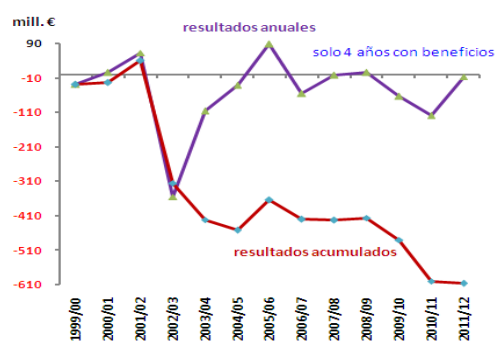
mill. €	Rdo. Ordinario	Rdo. Extraord.	Rdo. Final	Rdo. Final Acumulado
1999/00	-228,8	199,6	-29,2	-29,2
2000/01	-405,6	412,0	6,4	-22,8
2001/02	-484,6	547,0	62,4	39,6
2002/03	-433,3	78,5	-354,7	-315,1
2003/04	-294,2	187,8	-106,3	-421,4
2004/05	-196,7	167,3	-31,1	-452,6
2005/06	-81,0	169,6	88,3	-364,3
2006/07	-244,2	188,8	-55,4	-419,7
2007/08	-250,2	247,9	-2,4	-422,1
2008/09	-188,7	194,6	6,0	-416,1
2009/10	-224,9	160,8	-64,0	-480,2
2010/11	-239,3	119,5	-119,7	-599,9
2011/12	-132,2	125,7	-6,5	-606,4

Fuente: Consejo Superior de Deportes (2013).

- Todos los años, el negocio del fútbol genera pérdidas en su actividad ordinaria.
- Estas pérdidas son compensadas, parcialmente, con los resultados extraordinarios.
- Sólo en cuatro años, la liga presenta beneficios (los resultados extraordinarios compensan totalmente las pérdidas ordinarias).
- Hay que reconocer que, en la temporada 2011-12, las pérdidas ordinarias se redujeron drásticamente y el resultado final se aproximó al equilibrio (si podemos llamar equilibrio a no tener pérdidas)

Los datos del cuadro 2 se pueden representar gráficamente así (gráfico 1):

Gráfico 1: Evolución de los resultados de los equipos de fútbol españoles de primera división



Fuente: Consejo Superior de Deportes (2013).

Nota complementaria sobre la segunda división. La segunda división es realmente un infierno. Los ingresos ordinarios son ridículos en relación a los de primera división. En la temporada 2011-12

representaban el 6% (1.898 millones de euros, frente a 119 millones de euros). Esta abismal diferencia entre categorías puede justificar el endeudamiento desproporcionado de los equipos de fútbol. Antes de bajar a segunda división hay que quemar todas las naves. Al que le toca descender se lleva consigo normalmente una mochila de deuda insoportable para su nueva realidad en segunda.

Si en un negocio se producen pérdidas porque hay más gastos que ingresos, o bien el dueño paga la diferencia o bien hay que pedir el dinero prestado. Si las pérdidas son persistentes la deuda va creciendo inexorablemente.

En el cuadro 3 comparamos las pérdidas acumuladas (tanto por actividades ordinarias como las finales) con la deuda total al final de cada temporada:

Cuadro 3: Evolución de las pérdidas y de la deuda total de los equipos de fútbol españoles de primera división

mill. €	Perdidas Ordinarias Acumuladas	Perdidas Finales Acumuladas	Deuda Total
99/00	228,8	29,2	1.100,4
00/01	634,4	22,8	1.254,6
01/02	1.119,0	-39,6	1.382,8
02/03	1.552,3	315,1	1.602,0
03/04	1.846,4	421,4	1.834,2
04/05	2.043,1	452,6	1.964,2
05/06	2.124,1	364,3	2.067,3
06/07	2.368,3	419,7	2.335,1
07/08	2.618,5	422,1	2.739,0
08/09	2.807,2	416,1	3.564,5
09/10	3.032,1	480,2	3.520,8
10/11	3.271,3	599,9	3.596,0
11/12	3.403,6	606,4	3.300,1

En la temporada 2001-02, gracias al resultado de ese año, la situación fue de beneficio acumulado

Fuente: Consejo Superior de Deportes (2013).

Con un gráfico 2, la información del cuadro 3 se entiende mucho mejor.

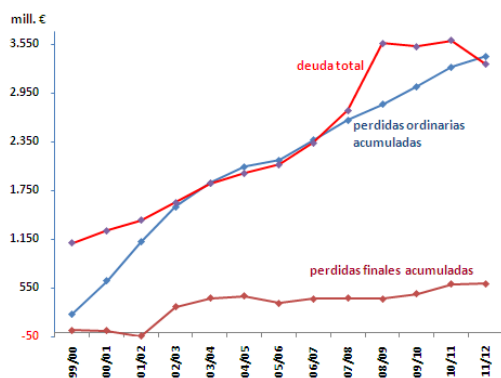
- Se observa la relación existente entre las pérdidas por actividades ordinarias y la deuda total. La deuda va creciendo de forma descontrolada como consecuencia de las pérdidas recurrentes que genera el negocio «normal» del fútbol (sin tener que acudir a la compraventa de jugadores).

- Las pérdidas finales acumuladas presentan una cierta estabilidad, lo que se puede interpretar

como que los beneficios en las ventas de jugadores se invierten en la compra de nuevos jugadores, pero no en la reducción de deuda.

- En 2012 se reduce la deuda total en 296 millones de euros, un 8% sobre el año anterior.
- El objetivo declarado es rebajar la deuda hasta 2.000 millones de euros en la temporada 2017-18. Parece claro que la vía principal para ello debe ser equilibrar ingresos y gastos ordinarios, en primer lugar, y destinar la mayor parte de los ingresos por traspasos a reducir endeudamiento.

Gráfico 2: Evolución de las pérdidas y de la deuda total de los equipos de fútbol españoles de primera división



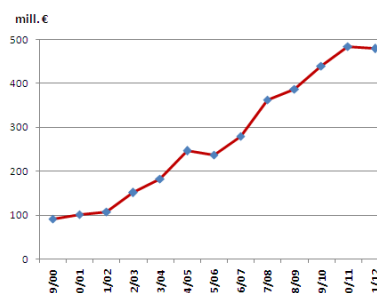
Fuente: Consejo Superior de Deportes (2013).

Nota complementaria sobre la deuda con las Administraciones Públicas. La deuda con las Administraciones Públicas (Hacienda y Seguridad Social) ascendía, al final de la temporada 2011-12, a 478,7 millones de euros (4,7 millones menos que el año anterior, sólo un 1% menos en términos porcentuales). Frente a una reducción del 8% de la deuda total, la reducción del 1% con las Administraciones Públicas podemos concluir que fue irrelevante.

En el gráfico 3 mostramos cómo han evolucionado las deudas con las Administraciones Públicas.

A continuación vamos a estimar la capacidad de pago del fútbol español o el número de años que necesitaría para pagar su deuda (bajo el supuesto de que destinara todos sus recursos generados a ese fin y no se relazara ningún fichaje, ¿se imaginan 10 años sin mercado de fichajes en verano? ¡yo tampoco!).

Gráfico 3: Evolución de la deuda con las Administraciones Públicas de los equipos de fútbol españoles de primera división



Fuente: Consejo Superior de Deportes (2013).

Para medir la capacidad de pago vamos a utilizar como estimación de caja el cash-flow o fondos generados. Este concepto es muy utilizado en el mundo de la contabilidad y las finanzas, y se calcula sumando al beneficio final después de pagar impuestos las amortizaciones. Las amortizaciones son un gasto contabilizado como tal, pero que realmente no supone una salida de caja de las empresas, ya que es solo un apunte contable. Se calcula dividiendo el coste del fichaje por el número de años de su contrato. Representa el reparto de la inversión entre los años que teóricamente va a durar. Este sería el denominador de nuestra división. El numerador sería la deuda total.

Dividiendo la deuda entre el cash-flow tenemos como resultado al número de años que tardaría en pagarse la deuda. Estas son las cifras (cuadro 4):

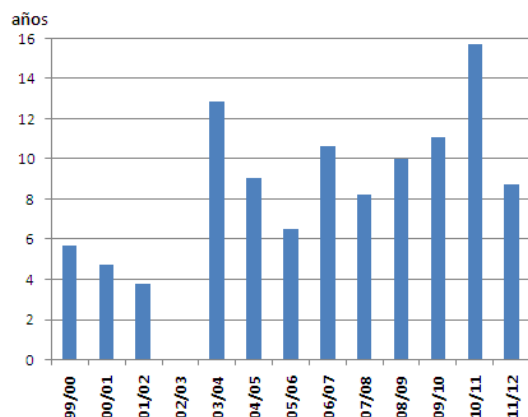
Cuadro 4: Evolución de la capacidad de pago de los equipos de fútbol españoles de primera división

	Fondos Generados (Cash-Flow) -mill. €-	Deuda Total -mill. €-	Deuda / Cash- Flow (años)
99/00	192,5	1.100,4	5,7
00/01	266,5	1.254,6	4,7
01/02	365,3	1.382,8	3,8
02/03	-73,0	1.602,0	
03/04	142,7	1.834,2	12,9
04/05	217,1	1.964,2	9,0
05/06	317,3	2.067,3	6,5
06/07	219,4	2.335,1	10,6
07/08	332,0	2.739,0	8,2
08/09	355,1	3.564,5	10,0
09/10	317,1	3.520,8	11,1
10/11	228,5	3.596,0	15,7
11/12	378,3	3.300,1	8,7

Fuente: Consejo Superior de Deportes (2013).

Gráficamente queda así (gráfico 4):

Gráfico 4: Relación deuda/cash-flow (estimación del número de años necesarios para pagar la deuda) de los equipos de fútbol españoles de primera división



Notas:

Objetivo de deuda para 2017-18: 2.000 millones de euros.

Con un cash-flow de 378 millones de euros, la relación sería de 5,3 años.

Fuente: Consejo Superior de Deportes (2013).

- Pienso que una de las causas de nuestra crisis económica ha sido olvidarnos de conceptos básicos (como el beneficio) y dejarnos deslumbrar por el dinero (endeudamiento) fácil y por la ingeniería financiera. Vista la experiencia de los últimos años, mi opinión es que deberíamos comparar la deuda con el beneficio final, puesto que sólo con beneficios recurrentes se puede realmente pagar préstamos a largo plazo. Si no hay beneficios, cualquiera puede entender que no se puede pagar deudas.
- Pero utilizar el beneficio no es posible, en este caso, porque ya hemos visto que muy pocos años el mundo del fútbol presenta beneficios. Debemos confiar en este punto en la voluntad expresada por la Liga de Fútbol Profesional (LFP) y el Consejo Superior de Deportes (CSD) de que, ahora sí, se van a reducir deudas.
- Parece que el objetivo fijado de 2.000 millones de euros para la temporada 2017-18 supone volver a los niveles de los años 1999-00 y 2000-01. En cualquier caso, estamos hablando de reducir 217 millones de euros anuales de media en los seis años que van desde 2012 hasta 2018.

Nota complementaria sobre la segunda división. En la segunda división ni siquiera el cash-flow es

positivo. Esto significa que, teóricamente, no se generan fondos para amortizar préstamos. Estamos ante una realidad a todas luces insostenible en el medio plazo. Algo habrá que hacer porque es un problema que afecta a equipos que representan a ciudades muy relevantes de España con ilusionadas aficiones detrás.

En resumen:

- Los ingresos del fútbol crecen año a año. A pesar de ello, todos los años el fútbol genera pérdidas en su actividad ordinaria. Estas pérdidas son compensadas parcialmente con los resultados extraordinarios. Sólo en cuatro años de los 13 analizados la Liga presenta beneficios. En la temporada 2011-12, las pérdidas ordinarias se reducen drásticamente, y aunque el resultado final es negativo, es muy pequeño en relación a los dos años anteriores.
- Se observa una evidente relación entre las pérdidas por actividades ordinarias y la deuda total. La deuda va creciendo de forma descontrolada, como consecuencia de las pérdidas recurrentes que genera el negocio «ordinario» del fútbol. Las pérdidas finales acumuladas presentan una cierta estabilidad, lo que se puede interpretar como que los beneficios en las ventas de jugadores se invierten en la compra de nuevos jugadores, pero no en la reducción de deuda. El objetivo declarado es rebajar la deuda hasta los 2.000 millones de euros en la temporada 2017-18. Parece claro que la vía principal para ello debe ser equilibrar ingresos y gastos ordinarios, en primer lugar, y destinar la mayor parte de los ingresos por traspasos a reducir endeudamiento.
- Sólo con beneficios recurrentes se pueden pagar préstamos a largo plazo. Este no ha sido el caso del fútbol español, que solo en muy pocos años ha presentado beneficios. Debemos confiar en este punto en la voluntad expresada por la LFP y el CSD de que, ahora sí, se van a reducir deudas.

¿Cómo debe medirse la producción del servicio de justicia?

José M. Domínguez Martínez y Nuria Rueda López

Resumen: La finalidad de esta nota es realizar una serie de consideraciones acerca de las dificultades inherentes a la realización de una valoración objetiva y exacta del servicio de justicia. Las características que concurren en este servicio, que presenta una naturaleza dual -creativa y preventiva- explican los problemas que han de afrontarse. El recurso a la utilización de las cifras de gasto público lleva a una apreciación limitada del alcance real de la producción del servicio, por lo que se hace necesario complementarlas con informaciones relativas a la actividad desarrollada, los recursos utilizados, los productos obtenidos y la calidad asociada.

Palabras clave: Justicia; gasto público; servicios públicos; valoración.

Códigos JEL: E01; H41; H50.

Una parte muy importante de las políticas públicas tiene como objetivo último la prestación de servicios públicos que incrementen el bienestar social. Dicha oferta de servicios se realiza mediante un proceso cuyo producto no va destinado a la venta y, en ocasiones, ni siquiera se presenta como un resultado intangible, características éstas opuestas a las observadas en la producción del sector privado. Con carácter general, la definición, la cuantificación y la valoración de los servicios, tanto públicos como privados, están plagadas de dificultades metodológicas. Tales dificultades se multiplican cuando nos adentramos en el terreno de los servicios públicos. Dentro de esas complicaciones, el de justicia está sujeto a algunas específicas que se derivan de sus peculiaridades. Concretamente, dicho servicio presenta un carácter que puede considerarse dual: por una parte, tiene un componente creativo en el sentido de que pretende generar un producto que permita atender las necesidades que surjan para que la justicia sea satisfecha; por otra, el propio aparato de la justicia está concebido para que se respete el marco legal y, en consecuencia, no sea preciso poner en marcha actuaciones, que sólo serán necesarias si se cometen infracciones o se desatan conflictos entre partes.

En este contexto pueden producirse algunas situaciones un tanto paradójicas. Así, una gran actividad puede estar reflejando que el sistema en sí es ineficaz en preservar el cumplimiento generalizado de las normas vigentes; desarrollar poca actividad puede, en cambio, ser una señal de respeto generalizado del ordenamiento o, por el contrario, de la existencia de unas estructuras inservibles; un escaso recurso a los servicios de justicia puede significar una escasa confianza en su capacidad resolutoria y, a la inversa, si el grado de confianza es elevado, la utilización del

servicio se verá incrementada. El panorama que nos podemos encontrar puede ser, pues, bastante heterogéneo y no siempre resulta fácil vislumbrar inmediatamente la realidad que subyace a las apariencias en la prestación del servicio.

Lo anteriormente expuesto, aunque de forma sintética, parece suficiente para justificar las enormes dificultades existentes para lograr una valoración exacta del servicio suministrado por el aparato de justicia. Las cifras de gasto público nos dan una indicación del coste en el que se incurre para el mantenimiento de la estructura judicial, fundamentalmente retribuciones salariales y compras de bienes corrientes y servicios.

Sin embargo, los indicadores de recursos no nos aportan información relativa a la actividad desplegada por los servicios de justicia, ni del producto obtenido. Una cuantificación de ambas facetas puede llevarse a cabo a través de la recopilación de los indicadores adecuados, que pueden complementarse con indicios relativos a la calidad (antigüedad de los casos pendientes de resolución, tiempo requerido para la emisión de fallos judiciales...).

No podemos disponer, sin embargo, de ningún indicador que nos refleje directamente la contribución preventiva del sistema de justicia. Indudablemente, el número de delitos cometidos se erige en una alternativa básica. Si no se cometen delitos, cabe deducir que se produce un respeto del marco normativo. Pero tampoco es un indicador exento de dificultades. De entrada, es patente la necesidad de distinguir, como mínimo, entre delitos realmente cometidos y delitos denunciados, que se ven condicionados por el grado de delincuencia o inseguridad ciudadana (ligada a factores exógenos,

entre lo que se encuentran los de carácter socioeconómico). Es ciertamente complicado identificar la cifra de infracciones reales, por lo que, en la práctica, nos tendremos que atener a los registrados por los cuerpos estatales de seguridad y a los denunciados por las personas afectadas.

No obstante, debe tenerse presente que un número reducido de delitos denunciados puede ser indicativo de la eficacia atribuida al sistema de justicia, pero también puede venir parcialmente explicado por la falta de confianza en la actuación de la justicia. Igualmente, una cifra elevada de denuncias puede venir motivada por la ineficacia del sistema, pero parte de aquéllas puede venir motivada por la confianza en su capacidad de resolución.

Respecto a la actividad judicial, los asuntos resueltos en una determinada jurisdicción y/o por un determinado órgano judicial son una medida del servicio que producen. Además, puede diferenciarse entre aquellos que resuelven mediante una sentencia y los que concluyen sin resolución de fondo. Las sentencias emitidas se encuentran más próximas al concepto de producción pública, ya que son necesarios mayores recursos personales y materiales que en otras formas de resolución de asuntos como son las conciliaciones judiciales, los desistimientos y los sobreseimientos.

Otro posible indicador relacionado con la actividad de la justicia es la población reclusa, aunque deben hacerse dos matizaciones. En primer lugar, ofrece una información parcial, ya que no todos los asuntos resueltos judicialmente corresponden al ámbito penal, ni todos los asuntos resueltos dentro de esa jurisdicción implican una condena privativa de libertad. En segundo lugar, es una variable menos dinámica, y requiere evitar una repetición del cómputo como “producto” de aquellas personas en privación de libertad como consecuencia de una sentencia judicial durante los años de ejecución de la condena.

Con arreglo a lo expuesto, no cabe sino concluir la existencia de una dificultad extrema para realizar una valoración económica completa y objetiva del servicio de justicia. La utilización de un enfoque mixto basado en datos de gasto, recursos utilizados, actividades realizadas, productos obtenidos, consecuencias para la vida económica y social, delitos cometidos e indicadores de calidad, aparece como la vía más deseable para alcanzar, dentro de las limitaciones existentes, la visión más completa posible. Complementariamente, el conocimiento de la percepción social de la materialización de la justicia, en el sentido de respeto del ordenamiento vigente, a través de estudios de opinión, resulta de gran interés.

De la exposición anterior puede colegirse, en definitiva, que no es una tarea sencilla hacer justicia a la producción del servicio de justicia. Para emitir un fallo, que esté lo más alejado posible del otro significado de ese ambivalente vocablo, se hace imprescindible instruir un complejo procedimiento multidimensional. La misión arranca ya con dificultades para una aproximación inmediata a las cifras del gasto público en justicia, que, según la clasificación empleada en la contabilidad nacional, aparecen incluidas en la rúbrica de orden público y seguridad. Aunque sean tales cifras de gasto las que se computan para la cuantificación del producto interior bruto, en realidad sólo nos informan de lo que cuesta llevar a cabo el servicio, no de lo que se produce. Como se ha indicado, se trata de un territorio plagado de dificultades. Aunque éstas se superen, quedaría otro aspecto de enorme trascendencia a tomar en consideración: el impacto que el sistema de justicia tiene para el desenvolvimiento de la convivencia ciudadana y el desarrollo de la actividad económica. Probablemente no se incurre en un gran riesgo si se afirma que las sentencias que se emitan sobre esta materia serán recurribles de oficio.

¿Se puede perder dinero con un título de renta fija?

José M. Domínguez Martínez

Resumen: Esta nota tiene por objeto ilustrar las repercusiones que, para el tenedor de un título de renta fija, tiene la evolución del tipo de interés de mercado. Se presta especial atención a la posibilidad de incurrir en una pérdida económica como consecuencia de la transmisión de un título antes de su vencimiento.

Palabras clave: Renta fija; riesgo.

Códigos JEL: G12.

No hace falta remontarse mucho en el tiempo, ni alejarse demasiado geográficamente, para saber rotundamente que sí, se puede perder dinero con un título de renta fija. Basta con que el emisor sea insolvente. Sin embargo, lo que nos puede preocupar es saber, si en caso de que esté garantizada la solvencia del emisor, es decir, que tengamos la seguridad de recuperar el importe invertido en el momento del vencimiento, podemos incurrir en alguna pérdida.

Si partimos de la premisa de que en el vencimiento recuperaremos el nominal del título, es evidente que bastará con no desprenderse del título para evitar incurrir en alguna pérdida. Sin embargo, nos podemos plantear qué sucedería si, antes del vencimiento, vendiésemos el título.

La relación existente entre el valor de mercado de los títulos de renta fija y la evolución del tipo de interés en el mercado juegan un papel clave a este respecto. Una simple reflexión nos puede aportar algunas perspectivas ilustrativas¹, si bien a través de un ejemplo podemos identificar el fundamento del razonamiento:

- Supongamos que el 31 de diciembre de 2009 suscribimos un título A del Estado a 2 años con un nominal de 1.000 euros y un tipo de interés anual del 5%.

¹ Vid.: Edufinet, Guía Financiera, 4ª edición, Thomson Reuters Aranzadi, 2012, págs. 108-109 y 336; y José M. Domínguez Martínez, "Educación financiera para jóvenes: una visión introductoria", Instituto Universitario de Análisis Económico y Social, Universidad de Alcalá de Henares, WP 05/13, 2013.

- Imaginemos que el 31 de diciembre de 2010 se emiten nuevos títulos a 1 año con el mismo nominal y una rentabilidad del 10% anual.

- Nos podemos plantear cuánto pagaría un nuevo inversor, que tiene la opción de suscribir un título B, por un título A:

O Sabe, que dentro de un año, con un título A obtendrá 1.050 (el importe del nominal más el rendimiento).

O Para obtener la misma rentabilidad que con un título B, estará dispuesto a ofrecer un importe V por el título A, de tal manera que $V + 10\%V$ sea igual a 1.050: $V + 0,1 V = 1.050$; $1,1V = 1.050$. Así, V será igual a: $1.050/1,1 = 954,55$ euros.

O Si, a finales de 2010, vendemos el título A, obtendremos, pues, 954,55 euros en lugar de 1.000 euros, incurriendo en una pérdida².

En definitiva, existe una relación inversa entre el precio de los títulos de renta fija y el tipo de interés del mercado:

- Cuando sube el tipo de interés, baja el valor de mercado del título. Si el propietario se desprende del mismo antes del vencimiento, incurrirá en una pérdida (minusvalía).
- Cuando baja el tipo de interés, sube el valor de mercado del título. Si el propietario se desprende del mismo antes del vencimiento, obtendrá un beneficio (plusvalía).

² Ahora bien, no puede obviarse que se está obteniendo el importe un año antes del vencimiento y, por tanto, se dispone del mismo para, en su caso, rentabilizarlo con el nuevo tipo de interés del mercado.

La disminución de la delincuencia en los países desarrollados

José M. Domínguez Martínez y Rafael López del Paso

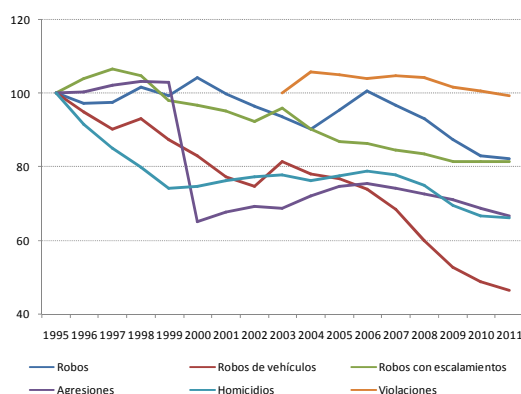
Resumen: Esta nota tiene como propósito poner de relieve la evolución de la delincuencia en los principales países desarrollados y en España a lo largo de los últimos años. La constatación de la caída del número de delitos choca frontalmente con las expectativas anteriormente existentes y representa una curiosa paradoja que demanda un intento de explicación, que no puede recurrir a una causa única. Por añadidura, la delincuencia no se caracteriza precisamente por ser un fenómeno homogéneo desde el punto de vista geográfico ni inmutable en sus formas.

Palabras clave: Delitos; evolución; países desarrollados; España.

Códigos JEL: K42.

En el número de fecha 20 de julio de 2013, la revista *The Economist*, como en tantas otras ocasiones, nos sorprendía en la portada con un titular tan provocativo como intrigante: «*The curious case of the fall in crime*». Una imagen de Sherlock Holmes observando a través de su lupa un gráfico de la evolución de los delitos era la ilustración elegida como respaldo de aquella afirmación. Probablemente sean precisas dotes detectivescas tan singulares como las del personaje de A. C. Doyle para desentrañar ese misterio, que, seguramente, puede dejar estupefactos a un buen número de personas, en particular a aquellas que recientemente hayan sido víctimas de algún delito. Cuando se carece de tales destrezas se hace necesario acudir a la búsqueda de hechos e indicios identificables por el común de los mortales.

Gráfico 1: Evolución del número de delitos en los países del G-7. 1995-2011. Índice 1995=100*



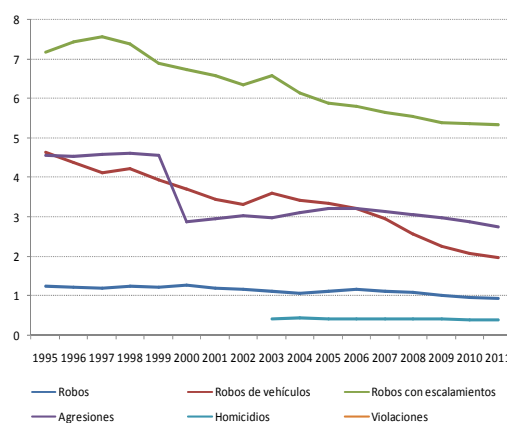
* Excepto en violaciones, Índice 2003=100.

Fuente: UNODC y elaboración propia.

Antes de ello merece la pena echar una ojeada a la evolución de los delitos en los países integrantes del G-7 (Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y Canadá) en el período 1995-2011. Como puede apreciarse en el gráfico 1, las curvas representativas de la trayectoria de las principales categorías de delitos muestran, en general, una pendiente negativa, aunque sin prescindir de algunas oscilaciones. Las cifras de delitos son en el año 2011 inferiores en un 20% o más a las de 1995.

Asimismo, se ha reducido el número de delitos por cada 1.000 habitantes (gráfico 2). En el anexo se ofrece el detalle de la evolución por países.

Gráfico 2: Evolución del número de delitos por cada 1.000 habitantes en los países del G-7. 1995-2011



Fuente: UNODC, OCDE y elaboración propia.

De entrada, los indicadores expuestos desafían las expectativas existentes hace varias décadas respecto al incremento imparable de la delincuencia. Además, lo que resulta aún más sorprendente, la crisis económica iniciada en 2007 no ha interrumpido la mencionada

tendencia decreciente. Para *The Economist* (2013), los hechos descritos desacreditan la argumentación conservadora que ve en la ruptura del modelo nuclear de la familia tradicional un desencadenante de la delincuencia, como la visión izquierdista que sostiene que la disminución de los delitos no podrá lograrse sin una reducción de la desigualdad. No existe, según el semanario británico, una causa única, sino que la explicación radica en la confluencia de varios factores: i) el envejecimiento de la población en las sociedades occidentales, teniendo en cuenta que la mayoría de los delitos son cometidos por jóvenes; ii) los avances registrados en los servicios policiales, si bien, para el caso de la Unión Europea, no se aprecia una relación estadística significativa entre la tasa de delincuencia y la dotación policial relativa (Domínguez, 2009); iii) el notorio desarrollo de los sistemas de seguridad, que aumenta la probabilidad de identificación y detención de los delincuentes. El endurecimiento de las penas en algunos países es esgrimido también como causa explicativa, a la que cabe oponer argumentos contrarios según determinada evidencia empírica (Domínguez, 2010).

Por otro lado, no puede obviarse que la mirada de Sherlock Holmes en la mencionada portada de la influyente revista se limita a un selecto grupo de países que han alcanzado altos niveles de desarrollo. Otros muchos se encuentran atravesando fases ya superadas por tales países y no tienen por qué reflejar las mismas tendencias.

Por lo que se refiere al caso concreto de España, las estadísticas del mismo período no muestran una imagen tan benévola cuando se comparan los años extremos en el caso de los robos, que se multiplican por cinco entre 1995 y 2011, pero cuya cifra es, no obstante, sustancialmente inferior a la computada en algunos otros años del período (cuadro 1).

El caso de España también resulta un tanto curioso en la medida en que se aparta de la tendencia más frecuente, de disminución, cuando analizamos la evolución del número total de delitos (incluyendo, además de los tipos anteriores, los relacionados con el tráfico de drogas) en los países de la Unión Europea (cuadro 2).

La delincuencia no es un fenómeno no homogéneo ni uniformemente repartido territorialmente. Tampoco, inmutable en sus manifestaciones. Nuevas formas de delito afloran como producto de una fértil innovación y una continua adaptación a los avances tecnológicos, sin por ello renunciar a la recuperación de fórmulas arcaicas como la piratería naval. Sería también bastante curioso poder disponer de una taxonomía completa de los delitos (realmente cometidos, no sólo los denunciados) e ilustrativo hacer un seguimiento de su evolución. ¿Podría, en tal caso, sostenerse tan claramente la afirmación que da título a este artículo?

Cuadro 1: Evolución del número de delitos en España. 1995-2011.

	Robos	Robos de vehículos	Robos con escalamiento	Agresiones	Homicidios	Violaciones
1995	80.210	78.462	139.405	61.874	411	n.d
1996	90.941	92.275	145.790	52.227	397	n.d
1997	95.383	109.407	144.023	60.384	463	n.d
1998	527.994	138.082	89.425	86.601	522	n.d
1999	524.899	138.961	91.553	88.532	486	n.d
2000	497.262	134.584	90.518	90.453	553	n.d
2001	n.d	n.d	n.d	n.d	577	n.d
2002	n.d	n.d	n.d	n.d	564	n.d
2003	n.d	n.d	n.d	n.d	587	n.d
2004	n.d	n.d	n.d	n.d	520	n.d
2005	487.706	69.163	396.486	172.824	518	n.d
2006	473.648	64.277	383.023	180.706	476	n.d
2007	460.702	52.286	162.783	70.536	486	10.348
2008	474.689	42.467	174.761	72.803	426	11.558
2009	542.021	36.540	191.853	80.910	399	10.684
2010	528.063	34.998	200.388	25.077	390	9.958
2011	402.672	32.970	169.383	18.290	387	9.860

Fuente: UNODC y elaboración propia.

Cuadro 2: Evolución del número de delitos en los países de la Unión Europea. 1995-2011.

	Dinamarca	Alemania	Grecia	España	Francia	Italia	Holanda	Austria	Portugal	Finlandia	Suecia	R. Unido	Canadá
1995	538.963	6.668.717	329.110	1.659.026	3.665.320	2.267.488	1.226.700	486.433	326.829	422.246	1.145.945	5.100.241	2.639.654
1996	528.488	6.647.598	349.476	1.770.019	3.559.617	2.422.991	1.186.512	485.450	322.255	416.181	1.175.339	5.036.552	2.644.893
1997	531.102	6.586.165	377.749	1.823.330	3.493.442	2.440.754	1.219.935	481.549	321.644	412.188	1.196.065	4.600.324	2.534.766
1998	499.167	6.456.996	385.681	1.865.572	3.565.525	2.425.748	1.234.900	479.859	341.122	423.794	1.181.056	5.105.764	2.461.156
1999	494.191	6.302.316	373.680	1.895.983	3.567.864	2.373.966	1.303.446	493.246	362.589	436.552	1.194.171	5.298.044	2.356.831
2000	504.231	6.264.723	369.137	1.852.858	3.771.849	2.205.782	1.328.909	560.306	363.294	453.056	1.214.968	5.167.312	2.352.768
2001	473.290	6.363.865	439.629	2.052.492	4.061.792	2.163.826	1.379.454	522.710	372.170	430.343	1.189.393	5.521.825	2.374.811
2002	491.511	6.507.394	441.138	2.183.457	4.113.882	2.231.550	1.401.871	591.584	391.599	435.009	1.234.784	5.974.960	2.417.444
2003	486.174	6.572.135	441.839	2.144.155	3.974.694	2.456.887	1.369.271	643.286	417.383	443.481	1.255.371	6.013.759	2.579.172
2004	474.419	6.633.156	405.627	2.141.295	3.825.442	2.417.716	1.319.482	643.648	416.420	445.465	1.248.743	5.637.511	2.610.971
2005	432.704	6.391.715	455.952	2.230.906	3.775.838	2.579.124	1.341.950	605.272	392.714	432.302	1.241.843	5.555.172	2.510.461
2006	425.093	6.304.223	463.750	2.267.114	3.725.588	2.771.490	1.304.325	589.495	399.563	416.131	1.224.958	5.427.558	2.462.641
2007	445.271	6.284.661	423.422	2.309.859	3.589.293	2.933.146	1.292.820	594.240	398.575	435.824	1.306.324	4.952.276	2.271.754
2008	476.953	6.114.128	417.391	2.396.890	3.558.329	2.709.888	1.266.165	572.695	430.486	440.711	1.377.854	4.702.698	2.194.705
2009	491.792	6.054.330	386.893	2.339.203	3.521.256	2.629.831	1.243.285	591.597	426.040	441.416	1.405.626	4.338.372	2.163.130
2010	471.088	5.933.278	333.988	2.297.484	n.d.	2.621.019	1.192.640	535.745	422.587	431.623	1.370.399	4.150.097	n.d.

Fuente: Eurostat y elaboración propia

Referencias bibliográficas

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2009): «Delitos y efectivos policiales», Ymálaga, 2 de junio; en Caleidoscopio en blanco y negro, Manca Editorial, Málaga, págs. 350-352.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2010): «Delitos y justicia punitiva: diferentes modelos», La Opinión de Málaga, 15 de diciembre; en Hipérbaton, Málaga, 2013, págs. 419-420.

EUTOSTAT (2013): Crime and criminal justice statistics.

OCDE (2013): General statistics.

THE ECONOMIST (2013): «The curious case of the fall in crime», 20 de julio.

UNODC (2013): Crime and criminal justice statistics.

Anexo

a) Robos

	Número							
	EE.UU.	Japón	Alemania	Francia	R. Unido	Italia	Canadá	G-7
1995	580.210	n.d.	63.470	70.615	68.074	n.d.	30.302	843.112
1996	535.590	n.d.	65.578	78.923	74.035	n.d.	31.797	819.630
1997	498.530	2.809	69.569	125.138	63.072	n.d.	29.587	821.601
1998	447.190	n.d.	64.405	208.690	66.835	n.d.	28.963	857.291
1999	409.670	4.237	61.430	210.062	84.277	n.d.	28.740	837.817
2000	411.378	5.173	59.463	243.304	95.151	n.d.	27.012	879.207
2001	423.557	6.393	57.108	178.965	121.370	n.d.	27.284	842.733
2002	420.637	6.984	58.867	152.173	108.045	n.d.	26.700	813.412
2003	414.235	7.185	59.782	125.286	110.082	n.d.	32.084	790.401
2004	401.470	7.295	59.732	119.641	96.277	n.d.	30.990	761.670
2005	417.438	5.988	54.841	124.600	103.442	n.d.	32.437	804.470
2006	449.246	n.d.	53.696	127.190	106.578	n.d.	34.461	847.441
2007	447.324	n.d.	52.949	112.885	89.104	n.d.	34.461	815.420
2008	443.563	n.d.	49.913	106.633	84.242	n.d.	32.372	785.536
2009	408.742	n.d.	49.314	112.765	78.916	n.d.	32.463	737.444
2010	369.089	n.d.	48.166	121.038	80.095	n.d.	30.478	700.891
2011	354.396	n.d.	48.021	120.966	78.202	n.d.	29.746	693.210

Fuente: UNODC y elaboración propia.

	Número (Índice 1995=100)							
	EE.UU.	Japón	Alemania	Francia	R. Unido	Italia	Canadá	G-7
1995	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1996	92,3	108,2	103,3	111,8	108,8	110,9	104,9	97,2
1997	85,9	123,4	109,6	177,2	92,7	116,8	97,6	97,4
1998	77,1	150,5	101,5	295,5	98,2	134,1	95,6	101,7
1999	70,6	186,1	96,8	297,5	123,8	139,9	94,8	99,4
2000	70,9	227,2	93,7	344,6	139,8	134,0	89,1	104,3
2001	73,0	280,8	90,0	253,4	178,3	99,6	90,0	100,0
2002	72,5	306,7	92,7	215,5	158,7	142,0	88,1	96,5
2003	71,4	315,5	94,2	177,4	161,7	148,2	105,9	93,7
2004	69,2	320,4	94,1	169,4	141,4	164,3	102,3	90,3
2005	71,9	263,0	86,4	176,4	152,0	233,4	107,0	95,4
2006	77,4	224,3	84,6	180,1	156,6	252,7	113,7	100,5
2007	77,1	200,6	83,4	159,9	130,9	263,2	113,7	96,7
2008	76,4	187,9	78,6	151,0	123,8	229,1	106,8	93,2
2009	70,4	198,2	77,7	159,7	115,9	180,1	107,1	87,5
2010	63,6	176,9	75,9	171,4	117,7	170,4	100,6	83,1
2011	61,1	161,3	75,7	171,3	114,9	206,7	98,2	82,2

Fuente: UNODC y elaboración propia.

	Número por cada 1.000 habitantes							
	EE.UU.	Japón	Alemania	Francia	R. Unido	Italia	Canadá	G-7
1995	2,18	0,02	0,78	1,22	2,18	0,02	0,78	1,22
1996	1,99	0,02	0,80	1,36	1,99	0,02	0,80	1,36
1997	1,83	0,02	0,85	2,15	1,83	0,02	0,85	2,15
1998	1,62	0,03	0,79	3,57	1,62	0,03	0,79	3,57
1999	1,47	0,03	0,75	3,58	1,47	0,03	0,75	3,58
2000	1,46	0,04	0,72	4,12	1,46	0,04	0,72	4,12
2001	1,49	0,05	0,69	3,01	1,49	0,05	0,69	3,01
2002	1,46	0,05	0,71	2,54	1,46	0,05	0,71	2,54
2003	1,43	0,06	0,72	2,08	1,43	0,06	0,72	2,08
2004	1,37	0,06	0,72	1,97	1,37	0,06	0,72	1,97
2005	1,41	0,05	0,67	2,04	1,41	0,05	0,67	2,04
2006	1,51	0,04	0,65	2,06	1,51	0,04	0,65	2,06
2007	1,48	0,04	0,64	1,82	1,48	0,04	0,64	1,82
2008	1,46	0,03	0,61	1,71	1,46	0,03	0,61	1,71
2009	1,33	0,04	0,60	1,80	1,33	0,04	0,60	1,80
2010	1,19	0,03	0,59	1,92	1,19	0,03	0,59	1,92
2011	1,14	0,03	0,59	1,91	1,14	0,03	0,59	1,91

Fuente: UNODC, OCDE y elaboración propia.

b) Robos de vehículos

	Número							
	EE.UU.	Japón	Alemania	Francia	R. Unido	Italia	Canadá	G-7
1995	1.472.400	277.239	198.378	201.493	508.450	305.438	161.696	3.125.094
1996	1.394.200	274.122	138.593	170.941	493.489	317.897	180.123	2.969.365
1997	1.354.200	269.188	176.598	138.098	407.239	301.233	177.130	2.823.686
1998	1.242.800	282.248	201.493	317.474	391.807	309.113	165.920	2.910.855
1999	1.147.300	286.069	170.941	297.058	374.686	294.726	161.388	2.732.168
2000	1.098.300	309.638	138.098	301.539	338.796	243.890	160.268	2.590.529
2001	1.228.391	63.275	112.717	276.523	328.147	235.946	168.599	2.413.598
2002	1.246.096	62.673	93.745	222.389	317.184	232.564	161.506	2.336.157
2003	1.261.226	176.456	109.846	290.325	315.851	221.543	174.208	2.549.455
2004	1.237.851	185.454	107.920	285.680	262.897	187.300	169.977	2.437.079
2005	1.235.859	150.883	96.541	260.538	232.347	265.975	160.014	2.402.157
2006	1.198.245	129.352	90.224	243.153	211.904	280.167	158.638	2.311.683
2007	1.100.472	114.818	92.628	224.658	185.428	277.549	145.714	2.141.267
2008	959.059	107.869	89.036	211.484	161.865	229.961	115.568	1.874.842
2009	795.652	107.931	87.693	207.947	129.924	213.407	107.992	1.650.546
2010	739.565	97.266	83.480	195.196	117.701	197.583	92.506	1.523.297
2011	715.373	92.704	78.558	186.684	101.527	198.774	82.411	1.456.031

Fuente: UNODC y elaboración propia.

	Número (Índice 1995=100)							
	EE.UU.	Japón	Alemania	Francia	R. Unido	Italia	Canadá	G-7
1995	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1996	94,7	98,9	69,9	84,8	97,1	104,1	111,4	95,0
1997	92,0	97,1	89,0	68,5	80,1	98,6	109,5	90,4
1998	84,4	101,8	101,6	157,6	77,1	101,2	102,6	93,1
1999	77,9	103,2	86,2	147,4	73,7	96,5	99,8	87,4
2000	74,6	111,7	69,6	149,7	66,6	79,8	99,1	82,9
2001	83,4	22,8	56,8	137,2	64,5	77,2	104,3	77,2
2002	84,6	22,6	47,3	110,4	62,4	76,1	99,9	74,8
2003	85,7	63,6	55,4	144,1	62,1	72,5	107,7	81,6
2004	84,1	66,9	54,4	141,8	51,7	61,3	105,1	78,0
2005	83,9	54,4	48,7	129,3	45,7	87,1	99,0	76,9
2006	81,4	46,7	45,5	120,7	41,7	91,7	98,1	74,0
2007	74,7	41,4	46,7	111,5	36,5	90,9	90,1	68,5
2008	65,1	38,9	44,9	105,0	31,8	75,3	71,5	60,0
2009	54,0	38,9	44,2	103,2	25,6	69,9	66,8	52,8
2010	50,2	35,1	42,1	96,9	23,1	64,7	57,2	48,7
2011	48,6	33,4	39,6	92,7	20,0	65,1	51,0	46,6

Fuente: UNODC y elaboración propia.

	Número por cada 1.000 habitantes							
	EE.UU.	Japón	Alemania	Francia	R. Unido	Italia	Canadá	G-7
1995	5,53	2,21	2,43	3,48	8,76	5,38	5,52	4,63
1996	5,18	2,18	1,69	2,95	8,48	5,59	6,08	4,37
1997	4,97	2,13	2,15	2,37	6,98	5,29	5,92	4,13
1998	4,51	2,23	2,46	5,44	6,70	5,42	5,50	4,23
1999	4,11	2,26	2,08	5,06	6,38	5,16	5,31	3,94
2000	3,89	2,44	1,68	5,11	5,75	4,26	5,22	3,72
2001	4,31	0,50	1,37	4,65	5,55	4,11	5,44	3,44
2002	4,33	0,49	1,14	3,71	5,35	4,05	5,15	3,31
2003	4,35	1,38	1,33	4,81	5,30	3,85	5,51	3,59
2004	4,23	1,45	1,31	4,70	4,45	3,25	5,32	3,42
2005	4,18	1,18	1,17	4,26	3,91	4,58	4,96	3,35
2006	4,02	1,01	1,10	3,95	3,55	4,79	4,87	3,21
2007	3,65	0,90	1,13	3,63	3,08	4,71	4,43	2,95
2008	3,15	0,84	1,08	3,39	2,64	3,88	3,47	2,57
2009	2,59	0,85	1,07	3,32	2,13	3,57	3,20	2,25
2010	2,39	0,76	1,02	3,10	1,92	3,29	2,71	2,07
2011	2,30	0,73	0,96	2,95	1,60	3,29	2,39	1,96

Fuente: UNODC, OCDE y elaboración propia.

c) Robos con escalamiento

	Número							
	EE.UU.	Japón	Alemania	Francia	R. Unido	Italia	Canadá	G-7
1995	2.593.800	234.586	78.923	403.071	1.006.813	159.328	379.364	4.855.885
1996	2.506.400	223.590	79.523	430.307	1.219.464	161.523	434.604	5.055.411
1997	2.460.500	221.678	89.753	462.497	1.355.274	153.528	427.153	5.170.383
1998	2.332.700	237.703	92.872	483.490	1.369.584	168.523	406.421	5.091.293
1999	2.099.700	260.981	95.988	484.901	1.257.916	178.973	387.877	4.766.336
2000	2.098.563	296.486	100.785	395.913	1.239.484	181.342	390.784	4.703.357
2001	2.116.531	287.523	102.832	370.076	1.164.583	183.496	397.057	4.622.098
2002	2.151.875	298.983	105.812	370.993	1.015.075	169.430	373.313	4.485.481
2003	2.154.834	333.233	437.097	407.585	873.868	173.097	284.925	4.664.639
2004	2.144.446	290.595	443.010	388.968	729.464	110.887	275.869	4.383.239
2005	2.155.448	244.776	396.125	355.343	689.249	120.587	261.362	4.222.890
2006	2.194.993	205.463	387.578	346.044	664.043	141.601	251.361	4.191.083
2007	2.190.198	175.728	394.737	322.237	620.787	166.838	231.520	4.102.045
2008	2.228.887	155.047	380.684	307.418	619.120	150.761	211.065	4.052.982
2009	2.203.313	118.488	375.610	323.954	577.118	150.343	205.998	3.954.824
2010	2.168.459	136.552	385.013	341.895	559.552	169.163	196.743	3.957.377
2011	2.188.005	126.079	406.099	325.325	530.513	204.891	180.874	3.961.786

Fuente: UNODC y elaboración propia.

	Número (Índice 1995=100)							
	EE.UU.	Japón	Alemania	Francia	R. Unido	Italia	Canadá	G-7
1995	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1996	96,6	95,3	100,8	106,8	121,1	101,4	114,6	104,1
1997	94,9	94,5	113,7	114,7	134,6	96,4	112,6	106,5
1998	89,9	101,3	117,7	120,0	136,0	105,8	107,1	104,8
1999	81,0	111,3	121,6	120,3	124,9	112,3	102,2	98,2
2000	80,9	126,4	127,7	98,2	123,1	113,8	103,0	96,9
2001	81,6	122,6	130,3	91,8	115,7	115,2	104,7	95,2
2002	83,0	127,5	134,1	92,0	100,8	106,3	98,4	92,4
2003	83,1	142,1	553,8	101,1	86,8	108,6	75,1	96,1
2004	82,7	123,9	561,3	96,5	72,5	69,6	72,7	90,3
2005	83,1	104,3	501,9	88,2	68,5	75,7	68,9	87,0
2006	84,6	87,6	491,1	85,9	66,0	88,9	66,3	86,3
2007	84,4	74,9	500,2	79,9	61,7	104,7	61,0	84,5
2008	85,9	66,1	482,3	76,3	61,5	94,6	55,6	83,5
2009	84,9	50,5	475,9	80,4	57,3	94,4	54,3	81,4
2010	83,6	58,2	487,8	84,8	55,6	106,2	51,9	81,5
2011	84,4	53,7	514,6	80,7	52,7	128,6	47,7	81,6

Fuente: UNODC y elaboración propia.

	Número por cada 1.000 habitantes							
	EE.UU.	Japón	Alemania	Francia	R. Unido	Italia	Canadá	G-7
1995	9,74	1,87	0,97	6,97	17,35	2,81	12,95	7,19
1996	9,30	1,78	0,97	7,42	20,97	2,84	14,68	7,44
1997	9,02	1,76	1,09	7,95	23,24	2,70	14,28	7,56
1998	8,46	1,88	1,13	8,28	23,42	2,95	13,48	7,40
1999	7,52	2,06	1,17	8,26	21,44	3,14	12,76	6,88
2000	7,44	2,34	1,23	6,70	21,05	3,17	12,74	6,75
2001	7,43	2,26	1,25	6,22	19,70	3,20	12,80	6,59
2002	7,48	2,35	1,28	6,19	17,11	2,95	11,91	6,36
2003	7,43	2,61	5,30	6,76	14,67	3,01	9,01	6,58
2004	7,32	2,28	5,37	6,40	12,36	1,93	8,64	6,15
2005	7,29	1,92	4,80	5,81	11,60	2,07	8,11	5,89
2006	7,36	1,61	4,71	5,62	11,11	2,42	7,72	5,81
2007	7,27	1,38	4,80	5,20	10,32	2,83	7,03	5,66
2008	7,33	1,21	4,63	4,93	10,08	2,54	6,33	5,55
2009	7,18	0,93	4,59	5,17	9,47	2,52	6,11	5,39
2010	7,01	1,07	4,71	5,43	9,12	2,82	5,77	5,37
2011	7,02	0,99	4,97	5,14	8,38	3,40	5,25	5,34

Fuente: UNODC, OCDE y elaboración propia.

d) Agresiones

	Número							
	EE.UU.	Japón	Alemania	Francia	R. Unido	Italia	Canadá	G-7
1995	2.389.610	23.489	95.759	121.583	203.461	21.448	217.618	3.072.968
1996	2.366.050	24.164	101.333	122.972	228.636	23.716	219.901	3.086.772
1997	2.419.000	26.362	106.222	100.483	239.326	25.184	222.397	3.138.974
1998	2.315.380	26.656	110.277	80.796	383.722	26.732	227.926	3.171.489
1999	2.238.480	27.826	114.516	95.235	439.285	29.942	221.348	3.166.632
2000	1.023.200	43.229	116.912	106.484	450.865	29.608	233.519	2.003.817
2001	976.580	50.893	120.345	172.533	490.332	30.693	236.957	2.078.333
2002	916.380	55.766	126.932	128.925	640.100	28.699	235.270	2.132.072
2003	859.030	58.505	445.727	135.003	518.960	50.250	48.135	2.115.610
2004	847.381	59.628	474.575	137.679	594.748	51.823	49.376	2.215.210
2005	862.220	60.299	494.329	148.651	621.151	56.624	53.451	2.296.725
2006	874.096	64.989	510.775	164.359	590.574	59.143	56.709	2.320.645
2007	866.358	62.952	523.283	175.886	531.437	63.602	58.269	2.281.787
2008	843.683	59.932	518.499	187.937	500.714	65.791	58.419	2.234.975
2009	812.514	56.102	519.010	193.405	478.747	65.611	57.002	2.182.391
2010	781.844	56.140	518.853	192.906	444.212	64.866	55.436	2.114.257
2011	751.131	55.069	513.458	192.263	411.824	68.500	53.670	2.045.915

Fuente: UNODC y elaboración propia.

	Número (Índice 1995=100)							
	EE.UU.	Japón	Alemania	Francia	R. Unido	Italia	Canadá	G-7
1995	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1996	99,0	102,9	105,8	101,1	112,4	110,6	101,0	100,4
1997	101,2	112,2	110,9	82,6	117,6	117,4	102,2	102,1
1998	96,9	113,5	115,2	66,5	188,6	124,6	104,7	103,2
1999	93,7	118,5	119,6	78,3	215,9	139,6	101,7	103,0
2000	42,8	184,0	122,1	87,6	221,6	138,0	107,3	65,2
2001	40,9	216,7	125,7	141,9	241,0	143,1	108,9	67,6
2002	38,3	237,4	132,6	106,0	314,6	133,8	108,1	69,4
2003	35,9	249,1	465,5	111,0	255,1	234,3	22,1	68,8
2004	35,5	253,9	495,6	113,2	292,3	241,6	22,7	72,1
2005	36,1	256,7	516,2	122,3	305,3	264,0	24,6	74,7
2006	36,6	276,7	533,4	135,2	290,3	275,8	26,1	75,5
2007	36,3	268,0	546,5	144,7	261,2	296,5	26,8	74,3
2008	35,3	255,1	541,5	154,6	246,1	306,7	26,8	72,7
2009	34,0	238,8	542,0	159,1	235,3	305,9	26,2	71,0
2010	32,7	239,0	541,8	158,7	218,3	302,4	25,5	68,8
2011	31,4	234,4	536,2	158,1	202,4	319,4	24,7	66,6

Fuente: UNODC y elaboración propia.

	Número por cada 1.000 habitantes							
	EE.UU.	Japón	Alemania	Francia	R. Unido	Italia	Canadá	G-7
1995	8,97	0,19	1,17	2,10	3,51	0,38	7,43	4,55
1996	8,78	0,19	1,24	2,12	3,93	0,42	7,43	4,54
1997	8,87	0,21	1,29	1,73	4,10	0,44	7,44	4,59
1998	8,39	0,21	1,34	1,38	6,56	0,47	7,56	4,61
1999	8,02	0,22	1,40	1,62	7,49	0,52	7,28	4,57
2000	3,63	0,34	1,42	1,80	7,66	0,52	7,61	2,87
2001	3,43	0,40	1,46	2,90	8,29	0,54	7,64	2,96
2002	3,19	0,44	1,54	2,15	10,79	0,50	7,50	3,02
2003	2,96	0,46	5,40	2,24	8,71	0,87	1,52	2,98
2004	2,89	0,47	5,75	2,27	10,08	0,90	1,55	3,11
2005	2,92	0,47	5,99	2,43	10,46	0,97	1,66	3,20
2006	2,93	0,51	6,20	2,67	9,88	1,01	1,74	3,22
2007	2,88	0,49	6,36	2,84	8,84	1,08	1,77	3,15
2008	2,77	0,47	6,31	3,02	8,15	1,11	1,75	3,06
2009	2,65	0,44	6,34	3,09	7,86	1,10	1,69	2,98
2010	2,53	0,44	6,35	3,07	7,24	1,08	1,62	2,87
2011	2,41	0,43	6,28	3,04	6,51	1,14	1,56	2,76

Fuente: UNODC, OCDE y elaboración propia.

e) Homicidios

	Número							
	EE.UU.	Japón	Alemania	Francia	R. Unido	Italia	Canadá	G-7
1995	21.606	677	1.406	1.336	900	1.012	538	27.475
1996	19.645	616	1.386	1.171	840	953	575	25.186
1997	18.208	677	1.265	963	865	873	523	23.374
1998	16.974	716	998	961	921	876	506	21.952
1999	15.522	674	1.020	953	920	805	482	20.376
2000	15.586	637	1.015	1.051	1.002	746	489	20.526
2001	16.037	645	925	1.046	1.039	709	553	20.954
2002	16.204	609	955	1.119	1.201	644	523	21.255
2003	16.528	697	859	987	1.039	719	549	21.378
2004	16.148	699	868	990	986	714	550	20.955
2005	16.740	643	869	976	896	610	594	21.328
2006	17.309	619	808	879	864	625	559	21.663
2007	17.218	574	757	826	873	631	539	21.418
2008	16.465	646	722	839	762	615	555	20.604
2009	15.399	506	706	682	715	590	540	19.138
2010	14.722	465	690	675	756	529	492	18.329
2011	14.612	442	662	743	655	552	529	18.195

Fuente: UNODC y elaboración propia.

	Número (Índice 1995=100)							
	EE.UU.	Japón	Alemania	Francia	R. Unido	Italia	Canadá	G-7
1995	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1996	90,9	91,0	98,6	87,6	93,3	94,2	106,9	91,7
1997	84,3	100,0	90,0	72,1	96,1	86,3	97,2	85,1
1998	78,6	105,8	71,0	71,9	102,3	86,6	94,1	79,9
1999	71,8	99,6	72,5	71,3	102,2	79,5	89,6	74,2
2000	72,1	94,1	72,2	78,7	111,3	73,7	90,9	74,7
2001	74,2	95,3	65,8	78,3	115,4	70,1	102,8	76,3
2002	75,0	90,0	67,9	83,8	133,4	63,6	97,2	77,4
2003	76,5	103,0	61,1	73,9	115,4	71,0	102,0	77,8
2004	74,7	103,2	61,7	74,1	109,6	70,6	102,2	76,3
2005	77,5	95,0	61,8	73,1	99,6	60,3	110,4	77,6
2006	80,1	91,4	57,5	65,8	96,0	61,8	103,9	78,8
2007	79,7	84,8	53,8	61,8	97,0	62,4	100,2	78,0
2008	76,2	95,4	51,4	62,8	84,7	60,8	103,2	75,0
2009	71,3	74,7	50,2	51,0	79,4	58,3	100,4	69,7
2010	68,1	68,7	49,1	50,5	84,0	52,3	91,4	66,7
2011	67,6	65,3	47,1	55,6	72,8	54,5	98,3	66,2

Fuente: UNODC y elaboración propia.

Número por cada 1.000 habitantes								
	EE.UU.	Japón	Alemania	Francia	R. Unido	Italia	Canadá	G-7
1995	0,08	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,04
1996	0,07	0,00	0,02	0,02	0,01	0,02	0,02	0,04
1997	0,07	0,01	0,02	0,02	0,01	0,02	0,02	0,03
1998	0,06	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03
1999	0,06	0,01	0,01	0,02	0,02	0,01	0,02	0,03
2000	0,06	0,01	0,01	0,02	0,02	0,01	0,02	0,03
2001	0,06	0,01	0,01	0,02	0,02	0,01	0,02	0,03
2002	0,06	0,00	0,01	0,02	0,02	0,01	0,02	0,03
2003	0,06	0,01	0,01	0,02	0,02	0,01	0,02	0,03
2004	0,06	0,01	0,01	0,02	0,02	0,01	0,02	0,03
2005	0,06	0,01	0,01	0,02	0,02	0,01	0,02	0,03
2006	0,06	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,03
2007	0,06	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,03
2008	0,05	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,03
2009	0,05	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,03
2010	0,05	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02
2011	0,05	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02

Fuente: UNODC, OCDE y elaboración propia.

f) Violaciones

Número								
	EE.UU.	Japón	Alemania	Francia	R. Unido	Italia	Canadá	G-7
2003	93.883	12.501	54.632	25.802	50.193	27.440	26.128	290.579
2004	93.089	11.360	57.306	26.238	56.198	37.340	25.698	307.229
2005	94.347	10.827	55.203	23.238	55.131	40.200	26.348	305.294
2006	94.478	10.274	52.231	22.864	51.960	45.130	25.242	302.179
2007	92.610	9.430	56.281	23.247	49.521	48.970	24.152	304.211
2008	90.750	8.693	56.874	24.031	48.659	48.930	25.022	302.959
2009	89.241	8.090	49.084	23.253	51.460	49.630	24.821	295.579
2010	85.593	8.316	46.869	22.963	53.599	48.130	26.980	292.450
2011	83.425	8.055	47.078	23.871	53.421	46.170	26.601	288.621

Fuente: UNODC y elaboración propia.

Número (Índice 1995=100)								
	EE.UU.	Japón	Alemania	Francia	R. Unido	Italia	Canadá	G-7
2003	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2004	99,2	90,9	104,9	101,7	112,0	136,1	98,4	105,7
2005	100,5	86,6	101,0	90,1	109,8	146,5	100,8	105,1
2006	100,6	82,2	95,6	88,6	103,5	164,5	96,6	104,0
2007	98,6	75,4	103,0	90,1	98,7	178,5	92,4	104,7
2008	96,7	69,5	104,1	93,1	96,9	178,3	95,8	104,3
2009	95,1	64,7	89,8	90,1	102,5	180,9	95,0	101,7
2010	91,2	66,5	85,8	89,0	106,8	175,4	103,3	100,6
2011	88,9	64,4	86,2	92,5	106,4	168,3	101,8	99,3

Fuente: UNODC y elaboración propia.

	Número por cada 1.000 habitantes							
	EE.UU.	Japón	Alemania	Francia	R. Unido	Italia	Canadá	G-7
2003	0,32	0,10	0,66	0,43	0,84	0,48	0,83	0,41
2004	0,32	0,09	0,69	0,43	0,95	0,65	0,80	0,43
2005	0,32	0,08	0,67	0,38	0,93	0,69	0,82	0,43
2006	0,32	0,08	0,63	0,37	0,87	0,77	0,77	0,42
2007	0,31	0,07	0,68	0,38	0,82	0,83	0,73	0,42
2008	0,30	0,07	0,69	0,39	0,79	0,82	0,75	0,41
2009	0,29	0,06	0,60	0,37	0,84	0,83	0,74	0,40
2010	0,28	0,06	0,57	0,36	0,87	0,80	0,79	0,40
2011	0,27	0,06	0,58	0,38	0,84	0,77	0,77	0,39

Fuente: UNODC, OCDE y elaboración propia.

La justicia como servicio público vista por los ciudadanos

José María López Jiménez

La visión que de la Economía y el mundo de la empresa tienen los juristas no es uniforme, y viene condicionada, necesariamente, por la perspectiva profesional de cada uno de ellos. Por este motivo, hemos procurado que las entrevistas de este número respondan a esta riqueza de posibles enfoques.

Son cinco los diálogos que se ofrecen a continuación, cada uno de los cuales, como se podrá apreciar, muestra una sensibilidad diferente ante las interconexiones suscitadas entre los ámbitos de la economía y la empresa y el de lo jurídico.

En primer lugar, ofrecemos una visión privilegiada, sustentada desde la cúspide del sistema judicial. Francisco Arroyo Fiestas es magistrado de la Sala de lo Civil del Tribunal Supremo, y ha tenido ocasión de participar en la gestación, entre otras, de sentencias recientes que se han pronunciado sobre cuestiones tales como las participaciones preferentes o los préstamos hipotecarios formalizados por las entidades bancarias con los consumidores. El usuario de servicios financieros merece protección, pero no deben descuidarse los intereses generales, en un contexto de estrés financiero y presupuestario, como confirma la apelación por el Alto Tribunal, en su sentencia de 9 de mayo de 2013, al «orden público económico».

La eclosión del elemento internacional o supranacional fue una sugerencia para que, en la segunda entrevista, recurriéramos a Magdalena Martín Martínez, Acreditada a Catedrática de Derecho Internacional Público y Relaciones Internacionales de la Universidad de Málaga. Los grandes flujos financieros internacionales se mueven sobre los raíles del orden trazado tras el fin de la Segunda Guerra Mundial (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, por ejemplo), pero nuestra toma de contacto con este orden pasa inexcusablemente por la intermediación de la Unión Europea, también surgida como efecto de este terrible conflicto bélico. En la Unión Europea, en la que España quedó inserta en 1986, se armonizan -o eso se pretende- los aspectos mercantiles con los políticos, salvaguardando a las minorías y potenciando los derechos ciudadanos y los principios democráticos. El Parlamento Europeo, donde están representados los ciudadanos, no dispone de gran peso específico en la

arquitectura de la Unión, pero eso merecería tratamiento separado. Como nos confirma la Profesora Martín, el establecimiento y la supervisión de las prácticas comerciales y financieras quedan prácticamente monopolizados por la regulación de la Unión Europea, dando escaso margen a la improvisación por los Estados Miembros.

El punto de vista empresarial es igualmente imprescindible, y sigue impregnado de la vinculación con el exterior, ahora a través de la oferta de bienes y servicios, cuya adquisición permita incrementar la competitividad y los ingresos de nuestra economía. Para ello, hemos contado con la opinión de Javier González de Lara, que, además de abogado, es Presidente de la Confederación de Empresarios de Málaga (CEM). En esta entrevista se comentan temas tan cruciales como la conveniencia de contar con una Ley Concursal que, realmente, permita «salvar» empresas en dificultades, la polémica reforma laboral de 2012 o la importancia de Europa, avalada por el euro, como destino primordial de nuestras exportaciones.

En la cuarta entrevista, sus reflexiones son brindadas por Juan Antonio Robles Garzón, Catedrático de Derecho Procesal de la Universidad de Málaga. Como siempre, las respuestas del Profesor Robles no dejan indiferente y, con esas gotas de provocación, bien temperada, que le caracterizan, nos deja perlas como éstas: «*Mientras que el Poder Judicial sea uno, el funcionamiento de la actividad jurisdiccional y de la judicial no puede estar repartido. La distribución sólo genera ineficacia*», o que, con relación al autogobierno de la Magistratura, «*la creación del Consejo General del Poder Judicial es un avance, no cabe la menor duda, pero no es suficiente*». También nos muestra la relevancia de algunos Tribunales radicados fuera de España, especialmente del Tribunal Europeo de Derechos Humanos, como último recurso al que el ciudadano puede recurrir en defensa de sus derechos.

Last but not least, la quinta y última de las entrevistas de este número de eXtoikos es la que ofrece el operador jurídico más cercano a la Ley, el abogado que la aplica y que, para sorpresa de algunos, intenta con denuedo que se observen sus postulados para evitar que surjan los pleitos. El mejor asesoramiento quizá sea el que permite, con carácter

preventivo, que el conflicto entre dos partes no llegue a nacer, por haber quedado perfectamente delimitados, de antemano, los derechos y obligaciones de los unos y los otros. Albino Sánchez Ocaña es abogado en ejercicio, y repasa las diversas formas en que se puede ejercer la abogacía (individualmente, asociado con otros abogados, en una gran firma, en el seno de una empresa). La profesión no es ajena a las grandes tendencias marcadas desde la Unión Europea, como la libre prestación de servicios o la libertad para fijar su remuneración, en un proceso que colisiona, en apariencia, con la existencia de los Colegios de Abogados, tan arraigados en nuestra tradición, y que permiten asegurar mínimos de calidad en la prestación del servicio y en los estándares éticos o deontológicos de la abogacía, a la par que frenan el intrusismo profesional.





Francisco Arroyo
Magistrado

«La teoría del análisis económico del Derecho nos enseña que debe haber una razonable proporción entre el coste de un procedimiento y la valoración económica de la solución que se pretende alcanzar»

1. Adam Smith, casi a la par que Montesquieu, ya se refirió a la división de poderes, a la independencia del Poder Judicial y a la necesidad de que los jueces garantizaran el derecho de propiedad. Evidentemente, esta es la visión liberal clásica, que ha evolucionado hacia posiciones socialdemócratas en las que se reconoce la función social de la propiedad. Sin embargo, ¿no le parece que la Economía y el Derecho tomaron caminos separados demasiado pronto? ¿Los problemas actuales podrían tener su origen en este temprano divorcio de ambas disciplinas de las Ciencias Sociales?

Más que conflicto entre las ciencias lo que detecto es un avance más rápido de la Economía. La norma jurídica surge para regular situaciones personales o económicas y como tal debe esperar a que fragüen y se consoliden las relaciones que ha de organizar. El «tempo» del Derecho es lento y la Economía va siempre en vanguardia. Sólo la presión o el hastío popular provocan, a veces, que el Derecho marque el camino a la Economía, regulándola, es decir, disciplinando a los agentes económicos.

2. En la actualidad, la conveniencia de que los agentes jurídicos, y los ciudadanos y empresarios, en general, cuenten con conocimientos relacionados con lo económico o lo financiero está fuera de duda. ¿Disponen los jueces de formación específica en estas materias? ¿Se exige la posesión de este tipo de conocimientos para acceder a la Carrera Judicial?

No se exigen conocimientos económicos, pero una vez superadas las pruebas de acceso se integra esa materia en el «currículum» de la escuela judicial, en la que los jueces en prácticas permanecen dos años. Junto con ello hay programas de formación continuada para los jueces en activo, sobre contabilidad. Igualmente se organizan encuentros anuales entre jueces y la Bolsa o la Comisión Nacional de Mercado de Valores.

Existen pruebas de especialización para los jueces de lo mercantil, a los que se les forma en profundidad sobre las materias de contenido económico.

3. En los últimos años, especialmente desde la reforma del artículo 135 de la Constitución en agosto de 2011 –y su posterior desarrollo por la Ley Orgánica de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera– se ha generalizado, tanto en lo público como en lo privado, la ineludible sujeción a criterios de eficiencia económica y racionalidad en el gasto. ¿Cómo se ve afectada la Administración de Justicia por este nuevo modelo?

Aunque parezca una broma, no es un problema; la Administración de Justicia siempre ha sido un modelo de moderación en el gasto y por ello sigue siendo la pariente pobre. Los actuales recortes han profundizado las carencias de la justicia, pero nada que nos inquiete aún más de lo que ya estábamos. La justicia no da votos en las elecciones, y los políticos actúan en consecuencia. En los debates electorales de España y Francia no se mencionó la palabra justicia. La justicia se resigna, pero espera que los ciudadanos exijan una justicia del siglo XXI, de verdad.

4 Se han consolidado las tasas judiciales, las cuales pueden condicionar excesivamente el acceso de los ciudadanos y empresas a los Tribunales. ¿Es adecuado que se mezclen dos ámbitos teóricamente separados como son el concerniente al ejercicio de un derecho fundamental –el acceso a una tutela judicial efectiva– y la recaudación para el sostenimiento de un servicio público esencial para la cohesión social como es la Administración de Justicia?

Era necesario limitar el acceso a los Tribunales. Los asuntos de menor calado deben tener una respuesta en los ámbitos de la mediación o del arbitraje institucional de consumo, por ejemplo. Se pone en funcionamiento una maquinaria judicial impresionante para asuntos cuyo coste es inferior al que generan. Otras veces, aunque el coste económico del litigio sea ínfimo, su trascendencia social sí aconseja una respuesta judicial.

En conclusión, las tasas son necesarias pero no hasta el punto de impedir el acceso a los tribunales.

5. La Constitución de 1978 consagró el Estado de las Autonomías, que tomó carta de naturaleza en los primeros años de la década de los 80. Desde el 1 de enero de 1986 España forma parte de las Comunidades Europeas (hoy, la Unión Europea). ¿Cómo influyen el Estado de las Autonomías y la integración en la Unión Europea en el quehacer de nuestros Tribunales, desde los más cercanos a los ciudadanos y empresas hasta los más alejados de ellos?

Los Jueces y juristas, en general, hemos pasado de revisar diariamente el BOE, a tener que ampliar la información al Boletín de la Comunidad Autónoma y al Diario Oficial de la Unión Europea.

La legislación autonómica ha provocado que se den respuestas diversas a los mismos conflictos, sin posibilidad o sin necesidad de armonizarlos, lo que contribuye a la dispersión del mercado único y a aumentos de costes jurídicos de los operadores económicos.

Los jueces españoles somos también comunitarios. Tras la adhesión de España a la UE, los jueces eran reacios a la aplicación de la normativa comunitaria, fundamentalmente por desconocimiento. Se hizo un parco proceso de formación en estas materias en España. Sin embargo, la UE desarrolló programas de formación exhaustivos con los integrantes de los tribunales de los Estados de la antigua Europa del Este, que ingresaron después.

En la actualidad, ese vacío de conocimientos ha desaparecido, pero los abogados siguen siendo reacios a su invocación, aún cuando las «cuestiones prejudiciales» que se plantean al Tribunal de Justicia de la UE en Luxemburgo son cada vez más frecuentes. Es decir, los tribunales nacionales solicitan de dicho Tribunal que les facilite una determinada interpretación de la norma comunitaria, y su respuesta no solo será vinculante para los tribunales españoles sino para todos los de la UE, con lo que el beneficio para la seguridad jurídica es abrumador.

6. ¿Sería adecuado afirmar que «por encima» del Tribunal Supremo existe otra instancia judicial que es el Tribunal Constitucional? ¿Están bien separados los ámbitos de competencia de estos dos Tribunales? ¿Surgen «fricciones» entre ambos?

El Derecho regula conflictos y los operadores jurídicos tienen su razón de ser en su solución, no en su generación. Una cosa es la razonable tensión procesal y otra el enfrentamiento pasional.

No están bien regulados los ámbitos de competencia. Surgen fricciones con frecuencia.

Lo políticamente correcto es decir que «tanto monta, monta tanto...» pero, sin duda, el más alto (no único) intérprete de los derechos fundamentales recogidos en la Constitución es el Tribunal Constitucional... mientras el Tribunal Europeo de los Derechos Humanos de Estrasburgo, no diga lo contrario.

7. A veces se tiene la percepción de que cuantas más veces pueda ser recurrida una resolución judicial más garantista pero más ineficiente –por lento– será el sistema. ¿Existe un adecuado equilibrio entre la calidad de las resoluciones judiciales, la efectividad de las garantías concedidas a los justiciables y el tiempo que transcurre desde la presentación de una demanda hasta la firmeza de aquéllas?

La teoría del análisis económico del Derecho nos enseña que debe haber una razonable proporción entre el coste de un procedimiento y la valoración económica de la solución que se pretende alcanzar.

Es una teoría para aprender de ella sin llegar a entronizarla.

Este momento está marcado por un hipergarantismo que esteriliza el derecho a un proceso sin dilaciones indebidas. Es un tema que merecería una respuesta más amplia pero sintetizando creo que:

a) Los asuntos de pequeño calado social o económico que entren en los Tribunales deben tener una respuesta judicial única, sin recurso, y con sentencia oral, lo que permitiría agilizar la bolsa de asuntos pendientes.

b) Habrá asuntos de alcance intermedio que merecerán una respuesta única, sin recurso, pero con sentencia escrita.

c) Surgen conflictos que necesitan una respuesta judicial escrita y con derecho a un recurso.

d) Por último, los de mayor trascendencia económica o social serán merecedores de su análisis por el Tribunal Supremo, con el fin de aportar una solución homogénea para casos ulteriores.

8. Los sistemas jurídicos modernos se clasifican según sigan el modelo continental, en el que rige el imperio de la ley, o el anglosajón del *common law*, en el que prevalece el antecedente judicial. En el modelo continental el papel rector corresponde al Parlamento, en el anglosajón a los Tribunales, que

con su práctica crean normas jurídicas vinculantes. En principio, en el sistema español rige el imperio de la ley, pero ¿cuál es realmente la fuerza de la jurisprudencia, en especial de la doctrina que emana de las sentencias del Tribunal Supremo y del Tribunal Constitucional?

Entiendo que se produce una mutua convergencia de ambos sistemas, si bien es el nuestro el que ha experimentado una mayor transformación con el enorme peso que ha ido alcanzando la jurisprudencia, en interpretación de las normas. Opino que fue tras la creación del Tribunal Constitucional en la Constitución de 1978 cuando se ha profundizado en ese camino. Con anterioridad el Tribunal Supremo era mucho más cauto, aún, en sus recorridos interpretativos.

9. Tras la tendencia del siglo XIX a crear Códigos (Código de Comercio, Código Civil, Código Penal,...) o leyes muy sistematizadas (Leyes de Enjuiciamiento Civil y Criminal, Ley Hipotecaria,...), con criterios permanentes y bien definidos, perfilados por la interpretación jurisprudencial, ahora vivimos una época de aceleración normativa, con una «inundación» de disposiciones procedentes de las más variadas fuentes materiales (Cortes, Parlamentos autonómicos, instituciones de la Unión Europea). Además, el Gobierno también ha asumido un enorme protagonismo, más allá de la potestad reglamentaria, con la proliferación de los decretos-leyes. Parece que hay un retorno a la codificación con el Anteproyecto de Código Mercantil promovido por el Ministerio de Justicia. ¿Es preferible contar con cuerpos normativos cerrados y una actividad legislativa de baja intensidad? ¿Es negativa esta proliferación normativa tanto para el desarrollo de la actividad de los Tribunales como para la percepción e interés de los ciudadanos y empresas?

El Ministerio de Justicia se ha quedado sin ámbito de gestión, pues ésta ha sido absorbida por la Comunidades Autónomas, por lo que el proceso legislativo es la única referencia que un político puede presentar como balance de su mandato y ello aboca al proceso desenfrenado de elaboración de normas.

La proliferación es contraria a la seguridad jurídica, pues cada norma necesita muchos años hasta que se decanta una determinada interpretación de la misma.

Sin perjuicio de ello, es necesario revisar normas esenciales del ordenamiento del siglo XIX y principios del XX, que han sido superadas por la realidad social y económica.

10. El origen remoto de la crisis financiera actual se encuentra en las hipotecas *subprime* norteamericanas. Precisamente, el caldo de cultivo de esta crisis ha sido la escasa regulación y la oferta de productos financieros complejos a clientes de perfil medio-bajo. Para prevenir futuras crisis financieras, ¿será suficiente con legislar más? ¿Habría que velar por el usuario de servicios financieros incrementando su protección, incluso antes de la contratación?

Debe incrementarse la información precontractual. Deben redactarse protocolos informativos. No deben ofrecerse productos sofisticados y de alto riesgo a clientes que no están dispuestos a afrontar un riesgo elevado. Ya existe normativa comunitaria posterior a la crisis que regula el tema. Es necesaria la lealtad y buena fe contractual, de doble vía, entre el banco y el cliente.

11. El sistema financiero español está siendo objeto de un intenso escrutinio: participaciones preferentes, *swaps*, mala praxis en la comercialización de determinados productos financieros, cuestiones relacionadas con el mercado hipotecario, salidas a Bolsa fallidas, conductas inapropiadas de directivos de determinadas entidades financieras, etcétera. ¿Ha sido preciso articular medidas específicas para facilitar la tarea de los Tribunales por la carga adicional de asuntos tramitados?

En principio, que yo sepa, sólo en Madrid y Galicia se han reforzado los juzgados con este fin, y ello debido a la proliferación de arbitrajes, que han impedido un atasco judicial anunciado, y que se han vendido por el Estado y por las entidades de crédito como la panacea, pese a que suponían la merma económica de los particulares.

12. Tanto el mercado bancario como el de inversión están supervisados, respectivamente, por el Banco de España y por la Comisión Nacional del Mercado de Valores. ¿Tienen en consideración los Tribunales los criterios de los supervisores financieros? ¿Hay algún tipo de coordinación o contacto al más alto nivel entre el Tribunal Supremo, o el Consejo General del Poder Judicial como órgano de gobierno del Poder Judicial, y los supervisores?

Sí se tienen en cuenta. En concreto en la sentencia sobre las cláusulas suelo se refiere que es necesario que se informe a los consumidores de los diferentes «escenarios» en que se pueden encontrar, tal y como previenen las Circulares del Banco de España, oportunamente alegadas en el procedimiento.

Desconozco si existen contactos a nivel de presidentes de las altas instituciones. En cualquier caso las salas del Tribunal Supremo trabajan con el material probatorio y alegaciones que hacen las partes del procedimiento y no con las opiniones de los representantes de dichas instituciones, que siempre pueden hacerlas llegar al fiscal, cuando éste es parte en el procedimiento.

13. Desde julio de 2012, tras la firma del Memorando de Entendimiento por el Gobierno y la Comisión Europea, con la participación del Banco Central Europeo y el Fondo Monetario Internacional, nuestro país ha accedido a una línea de crédito de hasta 100.000 millones de euros (10% del PIB español) para la reestructuración del sistema financiero, de la que se ha dispuesto de unos 41.000 millones de euros. Como contrapartida, se ha de cumplir una estricta condicionalidad, que va más allá de lo financiero (reforma laboral, reforma energética, racionalización de las Administraciones Públicas, efectividad de la unidad de mercado, etcétera). Cualquier medida adoptada por las autoridades españolas que pueda afectar al programa acordado con la «Troika» debe ser consultada previamente. ¿Se puede sentir de alguna forma condicionado el Tribunal Supremo, incluso el Constitucional, a la hora de adoptar una decisión por la delicada situación económica que atraviesa el país y, en particular, por estos acuerdos alcanzados por el Gobierno con los socios europeos? ¿Vincula jurídicamente el Memorando de Entendimiento a los Tribunales?

El Memorando tiene un enorme peso político en el poder ejecutivo, pero el poder judicial sólo se ajusta al principio de legalidad. Por ello, mientras los acuerdos políticos no se materializan legalmente, no vinculan a los tribunales, al ser España un Estado de Derecho (artículos 1 y 9.3 de la Constitución).

En concreto, en la sentencia de las cláusulas suelo se tuvo en cuenta la doctrina del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de Luxemburgo, para negar la obligación de abonar retroactivamente los intereses percibidos por la entidades de crédito, dada la repercusión que podía tener en la economía y no solo en los balances de la entidades de crédito.

14. El 9 de mayo de 2013 se dictó por el Tribunal Supremo la sentencia relativa a las llamadas «cláusulas suelo» incluidas en los préstamos hipotecarios a tipo variable concertados con consumidores (que fue aclarada por un auto posterior de 3 de junio). Se trata de una sentencia que confirma, con relación a las tres entidades

demandadas, una de ellas de mayoritaria participación pública, la validez de la cláusula suelo, pero la sujeta a importantes restricciones para su efectividad práctica. A la vista de la extensión y complejidad de la sentencia, que se apoya directamente en normativa europea protectora de consumidores, y a la inexistencia de votos particulares, ¿fue una tarea sencilla alcanzar una posición tan equilibrada y unánime?

Fue un debate mucho más largo de lo habitual (dos días). Los magistrados de cualquier tribunal plantean voto particular no por la discordancia con el parecer de la mayoría, sino cuando ésta no se ajusta a Derecho, de forma que el oponente entiende como evidente y eso no ocurrió en este caso.

15. Por último, una curiosidad personal a propósito de la sentencia sobre las cláusulas suelo, sobre un elemento que confirma la aproximación entre lo jurídico y lo económico: ¿qué es el «orden público económico»?

Sobre el orden público, en general, establece la sentencia del Tribunal Supremo de 1 de septiembre de 1993 que *«son aquellas reglas o principios que la sociedad entiende como intangibles en el actual contexto cultural, económico y político; estos criterios o valores vienen consagrados constitucionalmente, diseñando un marco ético-jurídico en el que se desenvuelven los ciudadanos entre sí y con respecto a las organizaciones supraindividuales, entre las que destaca el Estado, e incluso las supraestatales o internacionales; líneas de actuación que son la apoyatura de una convivencia pluralista, justa, libre, igualitaria y tolerante, siendo estos los contenidos esenciales de nuestra Carta Magna»*.

En concreto el orden público económico, además, engloba los principios rectores de la política social y económica que recoge la Constitución en los artículos 39 y siguientes, sin olvidar la libertad de empresa (artículo 38) y que somos un Estado social y democrático de derecho (artículo 1).

Pero con la visión global que nos caracteriza, no podemos olvidar los compromisos internacionales de nuestro Estado a través de los Tratados y nuestra integración en la Unión Europea cuya legislación es nuestra legislación. No olvidemos como sustento básico el principio de primacía del Derecho Comunitario sobre el nacional.



Magdalena Martín
Acreditada a Catedrática

«Un nuevo fortalecimiento del papel del Parlamento Europeo, además de subsanar el recurrente déficit de legitimidad democrática, debería traer consigo una mayor cercanía y rapidez en la contestación a las demandas sociales, pero en la fase actual del proceso de construcción europea lo que se aprecia es una clara debilidad de la Comisión y un acusado protagonismo del Consejo»

1. ¿Cuáles son las competencias asumidas por las instituciones europeas en materia de Justicia? ¿Es posible que se trate de un ámbito competencial demasiado alejado de las inquietudes más próximas de los ciudadanos?

En el marco del Tratado de Lisboa la justicia, junto con la libertad y la seguridad, conforman un «espacio» (ELSJ) en el que la Unión Europea tiene competencias compartidas con los Estados Miembros [art.4.1.j) del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea –TFUE–], lo que significa que ambos pueden legislar y adoptar actos jurídicamente vinculantes, si bien los Estados solo podrán hacer uso de esa facultad en la medida en que la UE no lo haya hecho o haya dejado de hacerlo tras una acción inicial (preclusión). Dentro del ELSJ se desarrollan cuatro políticas fundamentales: la de control de fronteras, asilo e inmigración; la cooperación judicial civil; la cooperación judicial penal y la cooperación policial, que tienen una incidencia directa en la vida cotidiana, por lo que más que tratarse de un ámbito competencial alejado de las inquietudes de los ciudadanos, lo que quizás sucede es que estos las perciben como materias excesivamente técnicas, propias de políticos y juristas.

2. La Unión, cuyo lema desde el año 2000 es el oxímoron «unida en la diversidad», pretende crear «un espacio de libertad, seguridad y justicia», ¿cómo se articula el logro de la «justicia» ante tanta diversidad?

La conciliación del triángulo «libertad, seguridad y justicia» no es fácil, y en la actualidad la acción normativa de la UE ha tendido a proyectarse más en la seguridad que en la libertad o la justicia. Pese a ello y pese a la diversidad que caracteriza una UE con 28 Estados Miembros (EM), en el ámbito de la justicia se han adoptado instrumentos tan relevantes como la Orden Europea de Detención y Arresto (euro-orden) o la Orden Europea de Protección de las víctimas, y se han armonizado las legislaciones penales, si bien la consolidación de un Derecho Penal Europeo

mediante la adopción de un Código Penal Europeo dista todavía de ser una realidad.

3. La creación de un mercado interior, en el que circulen libremente las personas, los bienes, los servicios y los capitales, es uno de los objetivos de la Unión Europea, aunque comienzan a tomar cuerpo otras formas de «libre circulación», como la de las «resoluciones judiciales civiles y mercantiles». ¿Cuáles son los principales criterios por los que se rige la libre circulación de resoluciones judiciales? ¿Cuáles podrían ser las siguientes manifestaciones de la ampliación conceptual de la «libertad de circulación»?

La libre circulación de resoluciones judiciales y extrajudiciales, tanto civiles como penales, se basa en los principios de confianza y de reconocimiento mutuo (arts. 67, 81 y 82 del TFUE), que responden a una lógica de integración ajena al principio clásico que contemplaba las actuaciones judiciales realizadas en otros países como propias de un derecho extranjero y que, por tanto, exigía su convalidación mediante el «exequátur». Sin perjuicio de la necesidad de reforzar las libertades clásicas y, en particular, la libre circulación de personas, que está siendo cuestionada y obstaculizada por algunos EM, cabe pensar en que la libre circulación encontrará nuevas manifestaciones en el ámbito de la política económica y monetaria (fiscalidad, capitales y unión bancaria).

4. En 2010, tras el fracaso de la llamada «Constitución Europea», se aprobó, no sin polémica, la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea, por la que se reconocen determinados derechos, libertades y principios, algunos realmente novedosos, como el «derecho a la protección de los datos de carácter personal», la protección contra «el despido injustificado» o el «derecho a una buena administración». ¿No tiene la impresión de que existe cierto desconocimiento por los ciudadanos acerca de la consagración, al más alto nivel, de estos derechos, libertades y principios? ¿Pueden ser efectivos para el

logro de una mayor libertad, igualdad y justicia en el territorio de la Unión?

La Carta de los Derechos Fundamentales (CEDF) de la UE tiene reconocido en el Tratado de Lisboa (art. 6.1 del TUE) el mismo valor jurídico que los Tratados y, por consiguiente, sus disposiciones son vinculantes para los EM pudiendo alegarse ante los órganos jurisdiccionales, con la excepción de Reino Unido, Polonia y la República Checa, que han excluido su aplicación mediante Protocolos y Declaraciones. La mayor parte de los derechos consagrados en la CEDF estaban ya previstos en las legislaciones nacionales y/o forman parte del estatuto de la ciudadanía europea, pero la atribución al Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) de la competencia para velar por su cumplimiento constituye una garantía añadida de protección con vistas al logro de una mayor igualdad, seguridad y justicia, que ciertamente la mayoría de los ciudadanos de a pie desconocen.

5. La UE se alimenta de grandes principios como los mencionados anteriormente, pero, ¿no es paradójico que la integración se logre regulando, por ejemplo, las sucesiones y herencias cuando el fallecido no reside en su país de origen o la protección del consumidor?

La Unión Europea se ha construido recurriendo al llamado «método funcionalista», que parte de la identificación de metas y objetivos muy concretos de carácter práctico, en la creencia de que los avances económicos comportarían per se avances políticos, y soslayando los debates ideológicos que pudieran agravar las divergencias. Como afirmara R. Schuman en su declaración de 9 de mayo de 1950, *«Europa no se hará de una vez ni en una obra de conjunto: se hará gracias a realizaciones concretas, que creen en primer lugar una solidaridad de hecho»*.

6. Como consecuencia de los tiempos de dificultades que corren, ¿se deja sentir en el quehacer diario de la Unión Europea la sujeción a criterios más estrictos de eficiencia económica y racionalidad en el gasto?

La crisis ha obligado también a la UE a una mayor austeridad, pero, al igual que sucede en el plano nacional, se aprecian algunas inconsistencias y contradicciones en la búsqueda de la racionalidad y eficiencia económica. Sirva como ejemplo el debate en curso sobre la necesidad de unificar las dos sedes del Parlamento Europeo, que contrasta con la decisión previa de la mayoría de los eurodiputados de negarse a viajar en clase turista para asistir a los plenos y comisiones.

7. En los últimos años se están cuestionando los modelos de gobierno corporativo de las grandes empresas europeas, de las financieras en particular, por la inadecuada respuesta ofrecida a determinados conflictos de interés surgidos entre los gestores y los propietarios, y por la falta de detección de riesgos con el tiempo suficiente para reaccionar. ¿No cree que uno de los grandes defectos de la Unión es, precisamente, la inadecuación de su gobernanza, o las ineficiencias a las que conduce un gobierno tan complejo? ¿Podría el refuerzo del principio democrático, del Parlamento Europeo en concreto, ser una solución, en detrimento del poder ejercido por el Consejo y por la Comisión?

Como es notorio, la división clásica de poderes no rige en la UE. La toma de decisiones requiere la participación de la práctica totalidad de las instituciones en procesos complejos y largos (nueve meses de media en el procedimiento legislativo ordinario). Un nuevo fortalecimiento del papel del Parlamento Europeo, además de subsanar el recurrente déficit de legitimidad democrática, debería traer consigo una mayor cercanía y rapidez en la contestación a las demandas sociales, pero en la fase actual del proceso de construcción europea lo que se aprecia es una clara debilidad de la Comisión y un acusado protagonismo del Consejo.

8. El sistema financiero español está siendo objeto de un intenso escrutinio: participaciones preferentes, *swaps*, mala praxis en la comercialización de determinados productos financieros, cuestiones relacionadas con el mercado hipotecario, salidas a Bolsa fallidas, conductas inapropiadas de directivos de determinadas entidades financieras, etcétera. ¿Qué impresión se tiene de nuestro sistema financiero con la perspectiva que da trabajar desde el corazón de Europa?

Los controles y la supervisión de las prácticas comerciales, y en concreto de los productos financieros, son idénticos en todos los Estados miembros, y los resultados de dichos chequeos también son similares. Ciertamente en el caso de España han existido casos de mala gestión y mala praxis en determinadas entidades, pero puede que tendamos a ser excesivamente autocríticos, ignorando los elementos positivos, como el hecho de que ningún banco español ha sido multado por la Comisión, por participar en la manipulación concertada del Euribor.

9. El Tribunal de Justicia de la Unión Europea, entre otras funciones, interpreta el Derecho de la Unión

para garantizar que éste se aplique de forma homogénea en todos los países miembros. Sus competencias pueden parecer estrechas, pero recientemente ha provocado, por ejemplo, la revisión de la normativa española sobre ejecuciones hipotecarias, por no salvaguardar debidamente al consumidor ante la posible existencia de cláusulas abusivas en los contratos. ¿Podría ser este Tribunal un elemento «inesperado» para favorecer la integración europea?

El TJUE ha sido y es un elemento clave en la integración, por lo que no puede calificarse de inesperado. Su acción pretoriana y extremo activismo judicial han caracterizado el devenir de la construcción europea y están en el origen de la ampliación de las competencias de la Unión. A través del recurso a las cuestiones prejudiciales, como la que motivó la revisión de las cláusulas abusivas en los préstamos hipotecarios, los jueces y tribunales de los 28 EM pueden, en el transcurso de un litigio del que estén conociendo, solicitar al TJUE que interprete o determine la validez de una norma, asegurando así la interpretación y aplicación uniforme del Derecho de la Unión.

10. Los desórdenes del sistema financiero español han requerido, en julio de 2012, la firma del Memorando de Entendimiento por el Gobierno y la Comisión Europea, con la participación del Banco Central Europeo y el Fondo Monetario Internacional. Las contrapartidas no sólo alcanzan a lo financiero, sino también a otros ámbitos. Se ha dispuesto de 41.000 millones de euros, que al parecer serán suficientes para atender a sus necesidades de recapitalización, no siendo preciso movilizar sumas adicionales de los 59.000 millones disponibles. Antes preguntábamos por la percepción acerca del sistema financiero español, ¿cuál es la percepción sobre el país, sus posibilidades y su aportación a Europa?

Para ser un EM influyente, además del tamaño y la población, es determinante gozar de estabilidad política, tener una situación económica saneada, así como una tasa de desempleo controlada, variables que no se dan en España en la actualidad. Pero la situación coyuntural en nada obsta para que estructuralmente España sea una pieza importante en la construcción europea si sabe jugar sus bazas en las alianzas que se tejen y destejen entre los cuatro grandes (Alemania, Francia, Reino Unido e Italia).





Javier González de Lara
Presidente de la CEM

«La Ley Concursal, bien utilizada, puede suponer una opción de futuro para empresas en situaciones financieras muy delicadas, aún en el complicado momento económico en que nos encontramos, siempre que se tenga en cuenta el necesario conocimiento no sólo de la norma vigente, sino también de la jurisprudencia que se ha ido desarrollando desde su entrada en vigor y de las técnicas de gestión y reestructuración de empresas»

1. Desde el punto de vista empresarial, ¿es distinta la percepción que se tiene de la Administración de Justicia según nos hallemos en un momento de bonanza económica o en otro de crisis como el actual? En época de bonanza, ¿qué espera el empresario del marco jurídico aplicable y que pide a la Administración de Justicia que vela por su observancia? ¿Y en época de crisis?

No puedo decirle, realmente, que existan diferencias ni en la percepción ni en las expectativas empresariales acerca de la Administración de Justicia según el periodo económico en el que nos hallemos. El empresario siempre tiene un concepto realista y razonablemente elevado de esta Administración, requisito imprescindible para que se ponga en marcha o mantenga un negocio, si bien eso no implica que no tengamos demandas que hacer a este respecto.

En cualquier caso, lo que esperamos es siempre seguridad jurídica, diligencia en las resoluciones adoptadas y observancia estricta de las normas que todos debemos cumplir.

2. En un país como el nuestro, en el que tradicionalmente se ha preferido ser funcionario a empresario, ¿se sienten los empresarios debidamente valorados y protegidos por las leyes y por los Tribunales? ¿Cuál es la percepción que tienen de cómo son vistos por la ciudadanía en general?

Respecto a las leyes y los tribunales, entiendo que la actividad empresarial requiere una atención especial por su relevancia para el propio desarrollo de la comunidad. Necesitamos, como he comentado en la cuestión anterior, que se primen la diligencia en la toma de decisiones y en su aplicación y también seguridad jurídica. Además, debemos tener en cuenta que si a veces tenemos la impresión de que algunas cuestiones no se resuelven todo lo rápidamente que nos gustaría, no es debido a que los tribunales tengan una imagen distorsionada de los empresarios, sino a su propia sobrecarga de trabajo, que hace difícil que

puedan cumplir con el elevado número de peticiones que han de resolver a diario.

Acerca de la imagen de los empresarios frente a los ciudadanos en general, es cierto que debemos prestigiar la figura de la empresa, del empresario, de todo lo que significa crear riqueza y generar crecimiento y bienestar. Se ha avanzado mucho en este sentido, pero aún queda un buen camino por recorrer, y desde las organizaciones empresariales trabajamos en esta dirección.

3. Las empresas disponen de una herramienta, como es la Ley Concursal, para adaptarse a los diversos momentos del ciclo económico, pero la realidad es que la gran mayoría de las compañías que transitan por el proceso concursal son liquidadas. ¿Qué opinión le merece la Ley Concursal? ¿Puede llegar a ser un instrumento realmente útil para la empresa? ¿La compañía que se ve incurso en un proceso concursal y lo supera queda marcada con un estigma imborrable?

En nuestro país existe una percepción un tanto negativa de la Ley Concursal, pero lo cierto es que el concurso de acreedores puede ser un medio eficaz para reestructurar las empresas en situación de insolvencia y hacerlas viables, o en caso contrario para liquidarlas de forma ordenada bajo la tutela judicial.

La mayoría de las empresas que comienzan un procedimiento concursal lo terminan en liquidación, al haber llegado al mismo sin ninguna viabilidad futura. Esto se debe, en ocasiones, a la complejidad del propio procedimiento concursal, que hace que el acercamiento al mismo de los operadores económicos no sea lo ágil y efectivo que se desearía.

En otras ocasiones las incertidumbres que provoca el procedimiento concursal en el entorno económico de la empresa concursada (desaparición del crédito, reticencias a la contratación, inseguridad en la relación comercial, etc.) son el motivo que lleva a las

empresas a no enfrentarse al concurso de acreedores hasta que se encuentran en situaciones de insolvencia definitiva.

Sin embargo, la Ley Concursal, bien utilizada, puede suponer una opción de futuro para empresas en situaciones financieras muy delicadas, aún en el complicado momento económico en que nos encontramos, siempre que se tenga en cuenta el necesario conocimiento no sólo de la norma vigente, sino también de la jurisprudencia que se ha ido desarrollando desde su entrada en vigor y de las técnicas de gestión y reestructuración de empresas.

Finalmente, permítame observar que, tras estos años de crisis que llevamos y el alto número de empresas que se encuentran en dificultades o han desaparecido, se está cambiando esa idea de que el concurso de acreedores es un camino sin retorno, en consonancia con una imagen más abierta y proactiva que sí se da en otros países europeos.

4. ¿Se han visto afectadas negativamente las empresas por la reciente generalización en la aplicación de las tasas judiciales?

Dado el momento tan complicado desde el punto de vista socioeconómico que atraviesan ciudadanos y empresas, cabría preguntarse si las tasas judiciales son una medida adecuada y proporcionada respecto al fin que se persigue. Es decir, que si bien el objetivo buscado con esta medida es razonable -evitar el colapso de la justicia-, su aplicación puede afectar de forma negativa a todos aquellos que no puedan, monetariamente afrontar el pago de dichas tasas, sean empresas, trabajadores o ciudadanos en general.

A este respecto, existen alternativas a tener en cuenta para evitar la excesiva litigación de asuntos civiles en nuestro país, tales como reforzar los procedimientos y entes de mediación, potenciando los sistemas de resolución extrajudicial de conflictos.

5. Una de las servidumbres de nuestro sistema productivo, como ha sido denunciado por diversas instancias internacionales, es la rigidez de las relaciones laborales y de la negociación colectiva. Precisamente, con la aplicación de la reforma laboral de 2012 se ha pretendido dotar a las empresas de mecanismos eficaces y flexibles para enderezar su rumbo, minimizando la destrucción de empleo y evitando entrar en el laberinto concursal. ¿Está sirviendo la reforma laboral para alcanzar estos propósitos? ¿Se aprecia cierta discordancia entre el

nuevo régimen jurídico y la aplicación que de él hacen los Tribunales?

La reforma laboral de 2012 apunta en la buena dirección, pero contempla avances insuficientes en cuanto a negociación colectiva, entre otras materias. Es cierto que se ha avanzado en cuanto a la flexibilidad interna de las empresas, pero aún queda mucho camino por recorrer, y debemos tener en cuenta además que los efectos de esta reforma sobre la creación de empresas y empleo sólo serán visibles en el largo plazo.

Dicho esto, la reforma cambia el marco regulatorio de los despidos colectivos, facilita la justificación de las causas que los provocan y disminuye la intervención administrativa, y aquí radica el quid de la cuestión que, desde diversos ámbitos, se viene poniendo sobre la mesa: si la interpretación que realicen los juzgados y tribunales de lo social de los términos en los que está formulada la reforma laboral puede llegar a neutralizar sus efectos.

Pues bien, hablando con rigor y con la información de que disponemos a día de hoy, debo decirle que no tenemos datos en este sentido, ni razones para creer que esté sucediendo. De hecho, se han producido ya varias sentencias en los últimos meses en diversas zonas de España en las que se ha aplicado la normativa vigente. En cualquier caso, confiamos en los tribunales y los jueces y en su buen criterio, que es el que debe regir en la aplicación efectiva de cualquier ley.

6. El desarrollo económico de nuestro país en las últimas tres décadas ha estado estrechamente ligado a dos fenómenos aparentemente contrapuestos, como son, de un lado, la consagración del Estado de las Autonomías y, de otro, el proceso de integración europea. Uno de los puntos fuertes de la Unión Europea es la creación de un mercado único y la supresión de trabas a la libre circulación de personas, bienes, servicios y capitales. ¿Ralentiza o dificulta el diseño político de nuestro Estado el desarrollo económico y la actividad empresarial? ¿Cree que la Ley de Garantía de la Unidad de Mercado puede favorecer el crecimiento económico?

Decididamente, sí. La Ley de Garantía de la Unidad de Mercado pretende terminar con la actual fragmentación normativa que, mediante el establecimiento de distintos requisitos en las legislaciones comerciales de cada una de las Comunidades Autónomas, dificulta la competencia efectiva entre los operadores, impide oportunidades

que ofrecen las economías de escala en un mercado de mayores dimensiones, desincentiva la inversión y por lo tanto dificulta el crecimiento económico y el empleo.

Así, en el marco de la unificación normativa europea, pretende establecer la unidad de mercado en todo el territorio nacional, para crear un entorno más favorable a la competencia y la inversión, homogeneizando «17 más 1» sistemas económicos y regulatorios.

Desde el punto de vista empresarial, esta iniciativa plantea ventajas en cuanto que supone una simplificación administrativa que aportará mayor seguridad jurídica en los mercados, a fin de incentivar la inversión nacional y extranjera, pero que también tendrá un claro impacto macroeconómico para las finanzas españolas.

7. A propósito de Europa, tras los problemas experimentados por Grecia, Irlanda, Portugal y Chipre, y, en menor medida, por Italia y España, se ha abierto el debate sobre si la introducción del euro es un proceso irreversible o no. ¿Qué consecuencias tendría para las empresas exportadoras un hipotético regreso a la peseta? ¿Se han planteado realmente esta posibilidad?

La ruptura del euro y el regreso a una moneda propia significarían un escenario muy improbable en Europa, y el regreso a la peseta está, por el momento, descartado.

Sin embargo, sí que pueden comentarse, de modo hipotético, sus principales consecuencias.

Como inconvenientes, podríamos destacar una brusca y profunda devaluación de la moneda local con efectos inmediatos, con una disminución radical del poder adquisitivo de los ciudadanos y un encarecimiento de las hipotecas.

Se darían también un hundimiento de las importaciones, debido a la pérdida de competitividad de nuestra moneda respecto a otras divisas y un incremento considerable de la deuda externa.

Las exportaciones, por su parte, se verían beneficiadas, al abaratare los productos locales frente a los extranjeros, así como la balanza comercial. Sin embargo, estas ventajas deberían ser ponderadas en consonancia con las desventajas planteadas anteriormente, con lo que la salida del euro parece ser

compatible sólo con un escenario de empobrecimiento general.

Y, para concluir, más allá de escenarios hipotéticos, debemos ser conscientes de que sin Europa, no hay solución. Ante las dificultades debemos apostar por Europa.

8. Entre las ventajas de la moneda única se encuentra la de facilitar las exportaciones de las empresas, y, de hecho, en torno al 62% de las exportaciones españolas, según el Ministerio de Economía y Competitividad, se dirigen a la Unión Europea. Las exportaciones totales españolas han alcanzado en 2013 su máximo desde que hay registros (1971). A la vista de estos datos, ¿puede dificultar la fortaleza del euro la oferta de productos y servicios por las empresas españolas fuera de la Eurozona? ¿Hasta qué punto participan las pymes en esta intensa actividad exportadora? ¿Es posible que esta actividad en el exterior se concentre excesivamente en las grandes empresas?

En modo alguno la actividad en el exterior se concentra en las grandes empresas, al menos no en nuestra provincia. En los últimos años venimos observado que son cada vez más las pymes andaluzas y malagueñas que deciden apostar por la internacionalización y el comercio exterior, como atestiguan los datos que se publican anualmente. Sí es cierto que trabajamos, desde las organizaciones empresariales, por que esta dinámica alcance aún a más empresas, pero puedo afirmar que, debido a diferentes causas, y una de ellas ha sido la caída de la demanda interna, nuestras pymes salen cada vez más al exterior, siendo Latinoamérica, Marruecos o Asia mercados emergentes donde desarrollarse.

9. Un obstáculo para invertir en el exterior es la falta de seguridad jurídica en determinados países, como confirma la experiencia de algunas grandes empresas españolas, por ejemplo, en América Latina. ¿Disponen las empresas, especialmente las de menor tamaño, de alguna entidad pública o privada de la que puedan recabar asesoramiento y apoyo para salir al exterior con garantías y seguridad jurídica?

Las pymes tiene la referencia segura del Instituto de Comercio Exterior (ICEX) y de las Cámaras de Comercio, que organizan misiones comerciales y realizan una labor intensa de asesoramiento en este sentido. También desde las organizaciones empresariales, como la propia CEM, atendemos consultas sobre internacionalización, orientando a los empresarios y emprendedores en aquellas cuestiones

más espinosas para ellos y poniéndolos en contacto con expertos en la materia que corresponda.

10. Se tiende a distinguir, casi en exclusiva, entre grandes empresas y pequeñas y medianas empresas (pymes). Sin embargo, en España se suele pasar por alto una categoría prevista en la normativa europea como es la de las «microempresas» (menos de diez empleados y dos millones de euros de volumen de negocio anual como máximo). ¿A qué puede obedecer esta omisión?

Posiblemente se deba a que se incluyen de manera implícita en el grupo de las pymes, asimilándose a las pequeñas empresas. De hecho, las micropymes son mayoría en el tejido productivo de nuestra provincia y, por poner un ejemplo, sólo en el sector hotelero, según fuentes de la Junta de Andalucía, representan un 55 por ciento del tejido empresarial.

11. La Ley de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización es una de las apuestas del Gobierno, canalizada a través del Parlamento, para impulsar la actividad económica. Esta Ley incide en la llamada «educación en emprendimiento» y el fomento de la «cultura emprendedora», y de ella destaca, asimismo, el tránsito del concepto de empresario al de «emprendedor». ¿Considera que la nueva figura del «emprendedor de responsabilidad limitada» puede animar al ciudadano a adentrarse en el mundo empresarial? ¿Servirá la nueva normativa

para aligerar al emprendedor del cumplimiento de excesivos trámites administrativos, para que pueda dedicar sus esfuerzos a las tareas organizativas y productivas? ¿Facilitará la nueva normativa que el crédito llegue a las empresas, tanto a las ya existentes como a las de nueva creación?

La Ley de Apoyo a los Emprendedores es un proyecto largamente demandado en nuestro país. Sin embargo, debemos entender que sólo tendrá efectos si se acompaña de otras medidas en materia económica, fiscal, laboral y sobre todo de simplificación de trámites administrativos, ya que necesitamos una fiscalidad menos adversa para nuestras pymes, y menos burocracia.

Sí es cierto que, a grandes rasgos, allana el camino para otras iniciativas, pero debo decir que, por sí misma, es insuficiente para alcanzar los ambiciosos objetivos con los que ha sido planteada.

Si me permite hacer una referencia directa a nuestra provincia, le diré que contamos con una base importante en lo que a emprenderes se refiere, siendo Málaga la provincia más dinámica a este respecto en el ámbito andaluz. Sin embargo, se necesitan muchas más vocaciones emprendedoras para superar la crisis, y para ello deben articularse medidas más ambiciosas y globales que las puestas en marcha hasta el momento.





Juan Antonio Robles
Catedrático

«El número de jueces por habitante es casi ridículo, el número de “pleitos” por habitante es desmesurado, al igual que la dispersión de los funcionarios e instituciones que confluyen en la Administración de Justicia (Jueces, que dependen del Consejo General del Poder Judicial; Fiscales, del Gobierno; Secretarios Judiciales, del Ministerio de Justicia; personal auxiliar, de las Comunidades Autónomas»

1. En la tercera revisión del Programa de Asistencia Financiera para la Recapitalización de las Instituciones Financieras, cuyos resultados se difundieron en julio de 2013, la Comisión Europea incluyó entre los obstáculos para el desarrollo de los negocios y la creación de empleo en España «la falta de eficiencia del sistema judicial», ¿comparte esta «acusación»? ¿Qué alegaciones formularía, si es que las hay, a favor de nuestro sistema judicial?

Como todo servicio público el sistema judicial es manifiestamente mejorable tanto en medios, ya materiales ya de organización, como en personal jurisdiccional, sin que toda la culpa la tenga el factor económico.

Respecto a la acusación de «ineficacia», como el «hecho notorio», no necesita prueba. Que la justicia es ineficiente es una acusación notoria. Sea cual sea la respuesta que se dé a si la justicia es o no eficiente, será contestada. Con este presupuesto yo me atrevo a decir que la crítica es correcta no sólo porque los jueces no tienen «a su disposición» los medios necesarios sino porque estos están desigualmente repartidos, enormemente «desajustados» y terriblemente atomizados.

El número de jueces por habitante es casi ridículo, el número de «pleitos» por habitante es desmesurado, al igual que la dispersión de los funcionarios e instituciones que confluyen en la Administración de Justicia (Jueces, que dependen del Consejo General del Poder Judicial -CGPJ-); Fiscales, del Gobierno; Secretarios Judiciales, del Ministerio Justicia; personal auxiliar, de las CC.AA.

Piénsese en un coche que funciona con el motor de una marca, los frenos de otra, el sistema eléctrico de otra y las ruedas de otro...

Por el contrario sí me atrevo a decir que el sistema judicial español es «eficaz» porque con los medios que se tienen las sentencias son buenas..., lo que indica que lo que falla es el tiempo que tarda en

pronunciarse, y una resolución tardía hace que la crítica o la acusación sea correcta y compartida.

Sobre las alegaciones que haría a favor del sistema judicial español, serían las de que el sistema judicial español no está corrompido a nivel de justicia.

2. Los jueces y magistrados, que son independientes, inamovibles, responsables y están sometidos únicamente al imperio de la ley, tienen la función de juzgar y hacer ejecutar lo juzgado. Es una evidencia que son la última barrera frente a la arbitrariedad y se erigen en instrumento esencial para el mantenimiento de la paz social. Pero, dejando atrás las grandes declaraciones y acercándonos más a la realidad, ¿disponen de los medios materiales y personales suficientes para cumplir sus cardinales cometidos?

Si, así lo creo. Orgánicamente todas las unidades judiciales se conforman con un juez, un secretario y un personal auxiliar, y cada uno de ellos con su función perfectamente regulada y, hasta la delegación de funciones a las CC.AA., todas ellas estaban dirigidas por el juez.

Hoy día perviven en un equilibrio inestable ya que nos encontramos con tres «jefes» (CGPJ, Ministerio de Justicia y CCAA), lo que hace difícil la armonización de las funciones.

Por tanto, pienso que la estructura es correcta (mejorable como todo) pero se resiente la eficiencia y la eficacia del sistema.

3. Los Presupuestos Generales del Estado para 2014 dedican aproximadamente unos 1.500 millones de euros a la justicia. Para el pago de los intereses de la deuda pública (cercana al billón de euros) se reservan unos 36.500 millones de euros. La pregunta, admito que un tanto capciosa, es: ¿qué podría ofrecer la Administración de Justicia a los ciudadanos con un presupuesto anual de 36.500 millones de euros?

Pues 73.000 millones de euros de beneficios porque con ese presupuesto, si llegara al sistema judicial y se invirtiera con racionalidad profesional, se acortarían los tiempos de la sentencia, y el sistema económico atrapado en los procedimientos se desbloquearía generando un flujo de capitales que es de lo que se nutre el sistema económico. Si enlazamos esto con la primera pregunta, ese dinero, repito, bien invertido, haría que nuestros jueces fueran eficientes, pues la «eficiencia» se adquiere con el dinero. Si el sistema es eficiente el juez será doblemente eficaz.

4. ¿Está resultando positiva la gestión compartida por el Estado y las Comunidades Autónomas de la Administración de Justicia? Siendo el Poder Judicial uno de los clásicos pilares del Estado, ¿no sería preferible una menor fragmentación de su gobierno?

El reparto de funciones es una irresponsabilidad fruto de una inestabilidad política. Mientras que el Poder Judicial sea uno el funcionamiento de la actividad jurisdiccional y de la judicial no puede estar repartido. La distribución sólo genera ineficacia.

Respecto a la segunda parte de la pregunta, mi respuesta es mi repulsa a la fragmentación porque perjudica a la eficiencia y a la eficacia, lo cual altera el normal desarrollo de la actividad jurisdiccional de forma negativa.

5. Si realmente la situación óptima es la de la separación de poderes, ¿por qué no se favorece la verdadera independencia de la Administración de Justicia liberándola del Ministerio de Justicia y de las Consejerías autonómicas -poder ejecutivo-, y se dota de mayor protagonismo al Consejo General del Poder Judicial como genuino órgano de gobierno, en línea con lo previsto en la Constitución?

El autogobierno de la magistratura es el correlativo a la independencia del poder judicial pero, por unas razones o por otras, no ha dejado de ser una aspiración que no ha cuajado. La creación del CGPJ es un avance, no cabe la menor duda, pero no es suficiente.

6. Vivimos tiempos de profunda transformación económica y social, alentada por las nuevas tecnologías. Sin embargo, aún sigue vigente el Código de Comercio de 1885, con la paradoja de que la realidad ha borrado del mapa al comerciante, incluso al empresario, que ahora se ve relevado por el «emprendedor» -regulado en la Ley 14/2013, de 27 de septiembre-. La Ley de Enjuiciamiento Criminal en vigor es de 1882. La Ley de Enjuiciamiento Civil de

1881 rigió hasta el año 2000. ¿No choca frontalmente la estructura parcialmente decimonónica de la organización judicial con una sociedad plural, moderna y abierta al cambio como es la del siglo XXI?

No hay duda que las leyes, sean las que sean, necesitan actualizarse atendiendo a la realidad social del momento en el que deben ser aplicadas, misión esta, que, en la medida de lo posible, se ha atribuido a los jueces a través de la jurisprudencia.

Cuando la adecuación no sea posible, corresponde al legislador, pero tampoco hay que olvidar que el Derecho nace con carácter de permanencia al estar condicionado con los principios que rigen la conducta humana y social.

No debe importar que nuestras Leyes y Códigos sean todos del siglo XIX, pues han sido y son buenas leyes y hubieran sido mucho mejores si se hubieran aplicado, alguna vez, en su totalidad.

Comparto la necesidad de reformarlas pero no me parecería oportuno, salvo tras un debate científico, un cambio de sistema como puede ocurrir con la Ley de Enjuiciamiento Criminal.

En breves palabras, sí a la reforma de los procedimientos, sí a la adecuación de las normas a la realidad social -sin confundirlo con el uso alternativo del derecho- y no al cambio de sistema en el que se enmarcan las leyes principales o esenciales.

7. La Administración de Justicia, en un delicado equilibrio, debe imponer respeto a los ciudadanos pero no hasta el punto de que esta distancia entre la Justicia y el justiciable dé lugar a un temor excesivo o a un divorcio total. ¿Está alejado el ciudadano de los tribunales? ¿Percibe éste a los tribunales con desconfianza antes que como medio potencial para resolver los conflictos, de variada naturaleza, en los que se puede ver envuelto?

No creo que el ciudadano o justiciable vea al juez con desconfianza ya que acude a él a pesar de tener, cuando lo tiene, otros mecanismos más «ceranos y rápidos» para resolver sus controversias (por ejemplo, la conciliación, la mediación, el arbitraje, ...), pero si así lo hace está tremendamente equivocado, porque el juez es el garante de sus derechos y de su libertad y, en consecuencia, de los derechos y de la libertad de las otras partes que intervienen de contrario. Esta situación le obliga a mantener una distancia y un equilibrio que no le hacen asequible ni cercano al particular, como no sea a través de sus abogados.

8. Se aprecia últimamente la existencia de resoluciones judiciales que tratan de favorecer a un ciudadano que se ve «agobiado», especialmente cuando se enfrenta a las grandes empresas, sin dudar en recurrir a argumentos de tipo «moral». Por ejemplo, en su momento llamó la atención el auto de la Audiencia Provincial de Navarra, de 17 diciembre de 2011, que apeló al carácter «moralmente rechazable» de la conducta seguida por una entidad bancaria, conforme a la ley, en sede de ejecución de hipoteca. ¿Qué opinión le merecen este tipo de argumentos éticos o morales, que no encuentran expreso respaldo en normas legales, contenidos en las resoluciones judiciales?

No me parece correcto, pues el juez tiene como única misión aplicar la ley al caso concreto resolviendo el conflicto que se le plantea conforme aquella disponga, frontispiciada con la regla «*dura lex, sed lex*» («la ley es dura, pero es ley») derivada del positivismo jurídico. No atenerse a este principio y a aquella regla es vulnerar su obligación.

Mutatis mutandis podríamos poner el ejemplo del juez penal, el cual cuando piense que la ley es «dura» la aplicará pero, dice la ley, podrá solicitar al órgano competente que se le baje o quite la pena por él impuesta. Es el caso del indulto. Si no se hace así, el juez cae en la arbitrariedad, del que lo separa una raya demasiado fina. Esta actitud la defiende la doctrina del «uso alternativo del derecho».

9. El sistema jurídico español se funda formalmente en el imperio de la ley, pero, ¿cuál es el papel de la jurisprudencia como herramienta para acompasar la norma jurídica a la realidad social del tiempo en el que ha de ser aplicada?

La jurisprudencia es la «prudente» respuesta jurídica que el juez da al conflicto planteado por las partes en base a la ley y demás fuentes del derecho atemperando dicha aplicación a la realidad social del momento en el que se están aplicando dichas normas. Dichas respuestas no tienen más valor que resolver el caso concreto y para ese caso concreto salvo que emanen del órgano superior jerárquico común de todos los órganos jurisdiccionales que en nuestro sistema es el Tribunal Supremo pues, en este caso, dicho «juicio jurídico prudente» forma parte de la «doctrina legal» -cuando existan dos o más respuestas iguales-. En este supuesto dicha interpretación se convierte en «fuente del derecho» y como tal vincula a todos los jueces inferiores pero no con la obligación de cumplirla sino con la responsabilidad de no infringirla. Es decir, que el juez inferior si no sigue el

criterio sustentado en esas sentencias del Tribunal Supremo nunca podrá ser sancionado por incumplimiento -porque el juez sólo está sometido a la ley y goza de independencia absoluta respecto a todo lo que no sea la ley- pero sí podrá ser rectificado por el Tribunal superior o por el Tribunal Supremo.

La jurisprudencia (doctrina legal) pasa a complementar (no completar) el ordenamiento jurídico en cuanto infringida, no en cuanto incumplida.

10. Lo cierto es que el actual Ministro de Justicia está impulsando numerosísimas reformas que parecen apuntar en la línea de la modernización del sistema judicial: nueva Ley de Enjuiciamiento Criminal, nuevo Código Mercantil, nueva demarcación y planta judicial, nueva forma de elección de los vocales del Consejo General del Poder Judicial, nuevas tasas judiciales, etcétera. ¿Es excesiva la ambición de estas reformas, que han de adoptarse en apenas cuatro años de legislatura, o se trata de un paso adelante necesario?

Es normal y conveniente reformar las leyes para adecuar las normas protectoras de las nuevas costumbres, como es normal que las leyes vengan a regular conductas que benefician la pacífica convivencia y el respeto de lo justo y de lo correcto.

Es normal, por tanto, que haya alguien que «coordine, organice y dirija la justicia». Saber coordinar la sociedad, la ley, el derecho, la jurisprudencia y la justicia no es fácil, y este Ministro no da muestras de saber coger el timón del barco ni, mucho menos, marcar la derrota, quizás pensando, o a lo peor, sin ni siquiera pensarlo, que si ocurre lo previsible él se irá y otros vendrán a arreglar el desaguizado (algo así como el Capitán Schettino).

11. La economía y los intercambios comerciales han superado, casi derribado, las tradicionales fronteras entre Estados. En cambio, la Administración de Justicia sigue operando a escala nacional. La creación en el seno de la Unión Europea del Tribunal de Justicia de la Unión Europea supone un avance, en el marco de la normativa procedente de la Unión, para superar la fragmentación existente entre los Estados miembros. Incluso comienza a tomar cuerpo la «libre circulación» de «resoluciones judiciales civiles y mercantiles». ¿Cómo afecta la existencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) a los Tribunales españoles?

Le afecta directamente en lo referente al derecho emanado del Parlamento Europeo a través de sus mecanismos legislativos: el Reglamento, de aplicación inmediata y directa, y de las Directivas -o Decisiones Marco-, necesitadas de trasposición en cada derecho interno de todos los países miembros en el plazo marcado en la Directiva (hasta cinco años).

El derecho contenido en los Reglamentos y Directivas se protege por los tribunales de cada país y, en el caso de su desconocimiento por parte del juez o de interpretación incorrecta, a juicio de la parte puede acudir a los órganos jurisdiccionales de la Unión Europea en demanda del reconocimiento del derecho que alega, siempre y cuando haya agotado la vía jurisdiccional interna.

Es por ello que los tribunales de la Unión Europea (Tribunales Generales de la Unión Europea -antiguos tribunales de primera instancia- y Tribunal de Justicia), son la última instancia a la que puede acudir el particular lesionado en su derecho.

Las resoluciones del Tribunal de Justicia tienen carácter vinculante. Podríamos permitirnos la licencia de decir que el TJUE es un Tribunal Supremo y Constitucional en lo referente al derecho regulado por el Parlamento Europeo, por lo que, y contestando a la pregunta, le afecta a los tribunales españoles como el superior jerárquico común con capacidad para imponer decisiones con carácter general y por consiguiente, generar doctrina jurisprudencial vinculante.

12. Una sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (de 14 de marzo de 2013) ha obligado a revisar la normativa procesal española -mediante la Ley 1/2013- para prevenir el uso de cláusulas abusivas por las empresas en sus relaciones con los consumidores. ¿Es posible que la protección procesal conferida al consumidor español durante los últimos años haya sido insuficiente? ¿Era realmente necesario revisar con tanta urgencia la Ley de Enjuiciamiento Civil y otras leyes que la complementan como la Ley Hipotecaria, que se deberían caracterizar por su permanencia?

En materia de consumidores hemos ido siempre a remolque de las Directivas de la CEE (UE), y no siempre hemos traspuesto su contenido correctamente. De ahí la denuncia que se contiene en esta sentencia del TJUE que ha motivado la nulidad de las actuaciones que se han detectado.

Dado el carácter vinculante de las sentencias del TJUE, la interpretación contenida en la misma vincula a los Tribunales españoles, los cuales tendrán que declarar nulas las cláusulas de los contratos en los que existan estas cláusulas tachadas de «abusivas».

Y sobre si era realmente necesario la revisión de los procesos a través de los que se tramitan las pretensiones derivadas de contratos nulos por el carácter abusivo de alguna de las cláusulas, creo que sí, porque el resultado de los procesos conducía a la nulidad de los resultados por ser nula la causa que los motiva.

Además, en estos supuestos el «clamor popular» es tan intenso que por razones políticas era necesario dar una respuesta rápida. Es lo que ocurre con la «nulidad» de las cláusulas suelo si se ignora la declaración de nulidad.

13. ¿Qué otros tribunales internacionales, distintos de los de la Unión Europea, condicionan o complementan la actividad de los tribunales españoles?

Sólo el Tribunal Europeo de Derechos Humanos (TEDH) que ejerce como tribunal superior del Tribunal Supremo o del Tribunal Constitucional en la defensa de los Derechos Humanos y de las Libertades Fundamentales (Convención Europea de Derechos Humanos de 1950 que adopta el Consejo de Europa (no sólo de la UE) y que no es más que el reflejo de la protección de los Derechos Humanos contenidos en la Declaración Universal de los Derechos Humanos de la ONU.

A este Tribunal se acude una vez agotada la vía jurisdiccional nacional alegando que los órganos jurisdiccionales españoles, en sus sentencias, han vulnerado un derecho o una libertad fundamental recogida en la Convención Europea de los Derechos Humanos y Libertades fundamentales.

A diferencia de las sentencias del TJUE, las sentencias del TEDH no son ejecutivas, por lo que el Estado demandado puede incumplirlas alegando «interés público» o que es contraria al «orden público».

Los demás Tribunales Internacionales, la Corte Penal Internacional (CPI) o el Tribunal Internacional de Justicia (TIJ) tienen unas competencias, aquella penal y ésta administrativa, en las que los protagonistas son los Estados.



Albino Sánchez
Abogado

«Seguridad jurídica equivale a certeza, a saber qué derecho se va a aplicar en cada momento, y, por supuesto, conocimiento de ese derecho. En términos coloquiales, la seguridad jurídica sería saber a qué atenerse en cada momento»

1. A río revuelto ganancia de pescadores, ¿puede ser una época de crisis beneficiosa para la abogacía?

Puede dar esa sensación, pero la realidad es bien distinta. Por regla general, una crisis no beneficia a las actividades profesionales, pero es cierto que determinadas profesiones, como puede ser el caso de la abogacía, puedan ver incrementado su trabajo, pero ese mismo trabajo, por la propia crisis, lleva aparejado una menor contraprestación económica, lo que en definitiva viene a traducirse en un mayor volumen de trabajo pero igual o menor facturación. A todo ello se une, adicionalmente, el incremento de la morosidad en los pagos. Igualmente, no hay que olvidar que la crisis como tal también afecta a los clientes.

2. En la práctica podemos encontrar diversos tipos de abogados, desde los que trabajan en solitario hasta los que forman parte de las grandes firmas, pasando por los que se integran en pequeños despachos de varios abogados ¿Cuál es la tendencia en el sector? ¿Hay mercado para el tradicional bufete de abogados? ¿Qué puede aportar el pequeño despacho que no puede ofrecer la gran firma de abogados? ¿Qué ofrece la gran firma al cliente?

Aunque puede parecer que la tendencia del sector es hacia los grandes despachos, creo que hoy en día se valora en gran medida la confianza en el profesional, así como su disponibilidad. Se busca por el cliente la relación personal, que su historia la escuche siempre el mismo profesional, y eso es más fácil que lo pueda ofrecer el pequeño despacho: un trato más personalizado.

En el pequeño despacho, será el propio abogado, si se presenta un tema que no domina, el que hará las gestiones con su cliente y le buscará otro despacho especializado en el caso.

3. Las empresas de mayor envergadura suelen disponer de equipos internos de abogados, los cuales, por motivos evidentes, no se definen por su independencia frente a su empleador sino por una clara subordinación a las instrucciones y criterios de éste. ¿Qué implicaciones tiene para el abogado de empresa este perfil tan peculiar?

Considero que se equivocan los términos; el abogado interno no debe de ser un subordinado, que diga lo que alguien quiere escuchar, debe de ser un asesor legal, y como tal debe actuar asesorando según su criterio y conocimiento, con total independencia y asesorando en el sentido correcto, y no acatando instrucciones sin más, sin que ello sea óbice para que una cuestión jurídica, que por regla general lleva asociada una controversia, pueda enfocarse en un momento determinado con distintas soluciones, y que se adopte la que sea más favorable para la empresa para la que presta su servicio.

Igual sucedería si en lugar de para una empresa «trabajara» para un cliente en particular: siempre adoptaría la mejor solución para su cliente, que, a la postre, sería la que mejor defendería si llegara el caso, pues creería en ella (por el contrario, si tuviera que defender una idea impuesta por la empresa, o por un cliente particular, en la que no creyera, las posibilidades de éxito serían menores).

Además, es claro que el abogado de empresa debe tener y de hecho tiene, un conocimiento muy particular de la economía y del día a día de la empresa en la que desarrolla su actividad jurídica. Es fundamental que si presta sus servicios en una entidad financiera, por ejemplo, tenga conocimientos económicos y contables.

4. La especialización es un fenómeno del que el mundo del Derecho no ha escapado (como especialidades podemos citar el derecho patrimonial, el de familia, el de consumidores, el penal, el administrativo, el tributario, el laboral, el societario, el bancario, etcétera). ¿Subsisten el abogado y el despacho generalista, o la tendencia hacia la especialización es imparable? ¿Es necesaria la implicación de los juristas con expertos de otras disciplinas del conocimiento, como puede ser, por ejemplo, la Economía?

Existe una creencia generalizada de que es fundamental la especialización en el ejercicio de la abogacía, y que no existe futuro para los abogados que conocemos como «generalistas», que, además son la inmensa mayoría de los abogados, pues lo habitual en España es que la abogacía se desarrolle en despachos unipersonales o compuestos por pocos profesionales, a lo sumo dos o tres letrados.

Considero que, efectivamente, la tendencia es hacia la especialización, porque da una oportunidad competitiva a los pequeños y medianos despachos, dado que el ámbito de temas que pueden ser tratados en Derecho es tal que resulta prácticamente imposible contar con abogados experimentados y puestos al día en cada una de las ramas, pero ello no debe conllevar que no se puedan prestar otros servicios, sino que se trata de profundizar en una determinada materia pero sin olvidar el Derecho en su conjunto, por la propia conexión que tienen todas las materias.

5. ¿Qué servicios puede prestar un licenciado o graduado en Derecho que no esté colegiado en el correspondiente Colegio de Abogados? Para ejercer la profesión, ¿qué requisitos exige la normativa vigente? ¿Qué papel desempeñan los Colegios de Abogados? ¿Puede un colegiado en Málaga, por ejemplo, prestar sus servicios libremente en el territorio de otro Colegio de Abogados de España?

Prácticamente, hasta fechas recientes, para acceder a la profesión de abogado bastaba con la obtención de la titulación universitaria de licenciado en derecho y la colegiación en el correspondiente Colegio de Abogados de la ciudad donde se iba a desarrollar la profesión. Es a partir del 30 de octubre de 2006, con la publicación de la Ley 34/2006, de Acceso a las Profesiones de Abogados y Procurador, cuando se establece unos requisitos previos para poder inscribirse en el Colegio de Abogados y poder ejercer así la profesión.

Si bien la citada Ley es de octubre de 2006, la entrada en vigor es a partir del 31 de octubre de 2011, exigiéndose ya no sólo la licenciatura en derecho, sino también una acreditación previa de capacitación profesional. Consecuencia de ello, para poder intervenir en procesos judiciales, y para prestar asistencia letrada o asesoramiento en derecho utilizando la denominación de abogado, es necesaria la obtención del título profesional de abogado.

La obtención del este título de profesional de abogado, se basa fundamentalmente en tres requisitos: la realización de cursos de formación específicos que pueden ser impartidos tanto por las universidades como por las escuelas de práctica jurídica creadas por los Colegios de Abogados, el desarrollo de un periodo de prácticas externas en actividades propias del ejercicio de la abogacía, realizadas bajo la tutela de un abogado con un ejercicio profesional superior a los cinco años, así como, finalmente, la realización de una evaluación de la aptitud profesional previa a la inscripción en el correspondiente colegio profesional, que tiene por objeto acreditar la formación suficiente para el ejercicio de abogado, y el conocimiento de las respectivas normas deontológicas y profesionales.

Tal como hemos indicado, actualmente, para el ejercicio como abogado es necesario estar inscrito en un Colegio de Abogados, si bien es suficiente estar inscrito en cualquier Colegio para ejercer la profesión en todo el territorio nacional.

7. ¿Es libre la fijación de precios por el abogado como contraprestación por sus servicios? ¿Existen tarifas que pueden limitar los precios en el sector? ¿Hasta qué punto podría contravenir la libre fijación de precios la normativa de la Unión Europea?

La profesión de la abogacía se ejerce en régimen de libre mercado, por lo que la determinación del precio de los servicios prestados se establece mediante pacto entre el cliente y el abogado, sin limitación alguna, y sin atención a baremos mínimos, y ello sin perjuicio de la existencia de criterios orientativos elaborados por los Colegios Abogados, cuya finalidad exclusiva es facilitar la tasación de costas y la jura de cuentas.

Es decir, la cuantía de los honorarios es libremente convenida entre el cliente y el abogado, teniendo en cuenta las circunstancias del trabajo: interés económico del asunto, tiempo que previsiblemente se le va a dedicar, así como la complejidad documental y jurídica. La contraprestación económica puede consistir en un retribución fija o bien acordarse en

función del tiempo, facturándose por periodos de tiempo, meses o por horas.

Hasta noviembre de 2008, estaba expresamente prohibido el pacto de *cuota litis*, entendiéndose por tal el acuerdo previo entre el cliente y el abogado por el cual los honorarios se determinan únicamente por un porcentaje de lo obtenido como resultado del pleito, pero mediante sentencia de Tribunal Supremo, se anuló totalmente la prohibición de la *cuota litis*, al considerar que violaba las normas de la libre competencia, pasando esta fórmula de cobro a ser cada vez más utilizada. Sólo se cobra en caso de ganar el juicio, siendo el coste cero para el cliente si se pierde.

Esta sentencia de noviembre de 2008 desarrolla también un estudio detallado de la normativa europea así como de jurisprudencia de los tribunales europeos, llegando a la conclusión de que prevalece la libre competencia sobre el establecimiento de honorarios mínimos.

8. ¿Es necesaria la intervención en todos los procesos judiciales del procurador? ¿Cómo se articulan las relaciones entre cliente, letrado y procurador? ¿Está justificada la intervención en los procedimientos judiciales o existe una tendencia hacia una menor presencia? ¿Encarece la intervención de procurador el coste de la justicia para los ciudadanos?

La intervención de procurador es obligatoria como regla general en todos los procedimientos civiles, si bien, existen fundamentalmente dos excepciones que son en la petición inicial de los procedimientos monitorios y en los juicios verbales cuya cuantía sea inferior a 2.000 euros.

En los procedimientos penales, no es necesaria durante el desarrollo de la investigación, siéndolo sólo en el caso de que se continúe con juicio.

En el ámbito laboral y social, no es obligatoria la intervención del procurador.

Para explicar de una forma sencilla las relaciones entre procurador, abogado y cliente, diremos que el procurador es quien representa al cliente ante los órganos de justicia, y que el abogado es el que dirige el procedimiento.

Tradicionalmente se ha venido cuestionando la necesidad de la existencia de los procuradores y su mantenimiento en nuestro ordenamiento jurídico, y si bien parecía que la tendencia era hacia una menor

presencia, a la vista de las últimas modificaciones legislativas, y las que están en proyecto, considero que no sólo no debilitan su posición sino todo lo contrario, pues en ciertos aspectos se viene a reforzarlos, incluso a ampliar sus clásicas funciones. Así, se potencia su actividad como notificadores entre partes, supliendo actuaciones que habitualmente estaban reservadas sólo a los órganos judiciales.

Lógicamente, el tener que contratar al abogado para que dirija el asunto judicial y además al procurador para que represente a la parte, supone un encarecimiento para el cliente, pues necesita dos profesionales para poder pleitear, y es claro que a mayores intervinientes mayores gastos.

9. ¿Qué opinión le merece la implantación de las tasas judiciales? ¿A quién beneficia y a quién perjudica?

De todas las informaciones que se han venido ofreciendo en relación con la implantación de la tasa judicial, la unanimidad es casi absoluta, se ha recaudado poco, esa recaudación no se ha aplicado donde se debería aplicar, y, por el contrario, se ha vedado el acceso a la justicia a miles de ciudadanos.

Mi opinión particular no puede ser otra que su rechazo. El mayor logro de la tasa judicial, es que ha conseguido unir en su rechazo a los usuarios de los servicios jurídicos, abogados, procuradores, jueces etc., es decir, a todo el ámbito judicial español.

10. ¿Es «caro litigar» en España? ¿Qué costes se deben asumir para poder comenzar un litigio? ¿Qué es la condena en costas?

Podríamos considerar que, efectivamente, litigar en España no es excesivamente caro, pero tampoco es nada barato, pues además de los profesionales intervinientes que, como norma general, serán, al menos, dos profesionales, el procurador que nos representa y el abogado que dirigirá el procedimiento, se ha incluido recientemente un nuevo gasto: una tasa por la utilización de los servicios judiciales.

En cuanto a los costes, será necesario, como ya hemos indicado, tener en cuenta la necesidad de pagar una tasa previa para poner la demanda; los honorarios que se pacten previamente con el abogado y procurador, y asimismo, la eventual condena al pago de las costas judiciales, entendiéndose por tal los gastos que una vez finalizado el juicio el juez impone, como regla general al que lo ha perdido, en beneficio del ganador, aunque también puede darse el supuesto

de que el juez decida que cada parte pague sus gastos del juicio.

A diferencia de los honorarios que se pactan libremente, las costas se calculan en base a unos criterios y aranceles de los colegios profesionales previamente establecidos, de forma que si hemos ganado el juicio se recibirá una cantidad preestablecida que puede ser superior o inferior a la pactada previamente, si bien, y dado el carácter que tienen las costas de indemnización para el vencedor por los gastos causados, si la cantidad es superior deberá entregarse a los profesionales y si fuere inferior deberá soportarse su coste, dado que ello significará que los profesionales que han actuado en su nombre habrían pactado unos honorarios inferiores o superiores a las normas establecidas como criterios orientadores.

El procedimiento para determinar la cuantía de las costas, se denomina tasación de costas y es el Secretario Judicial quien se encargará de su verificación, comprobando que no se han incluido conceptos indebidos, pues la tasación de costas deberá incluir los honorarios de abogado y procurador cuando sean necesarios; los honorarios de peritos cuando estos hayan sido necesarios; los certificados y notas simples y demás documentos que se hayan solicitado a Registros Públicos; los gastos de notaría y la publicación de anuncios o edictos que se hayan publicado por obligación durante el proceso.

11. ¿Cómo son las relaciones de los abogados con otros participantes en la Administración de Justicia como los jueces, los fiscales y los abogados del Estado? ¿Existe un equilibrio entre la posición de éstos y la del letrado?

Habría que indicar que, como regla general, la relación de los abogados con el resto de los participantes de la justicia es verdaderamente buena y cordial, pero, al igual que en toda relación humana, tiene altibajos, existiendo casos concretos y muy particulares que podrían dar una apariencia de enfrentamiento.

Por algunos abogados se viene manteniendo que se dispensa un mejor trato por los jueces a los fiscales que los abogados, extremo este que no comparto, al igual que no comparto, que exista un desequilibrio entre las posiciones de abogados y jueces aduciendo al carácter de superioridad de los jueces.

12. La actividad legislativa en los últimos tiempos es muy acelerada, ¿resulta entorpecido su trabajo diario por esta circunstancia? ¿Se puede ver compensado este elemento con la mejora de las nuevas tecnologías para acceder a la información de interés jurídico y la elaboración de contenidos (demandas, recursos, contratos, etcétera)?

Actualmente, si no contáramos con los medios informáticos sería una verdadera hecatombe. Tal y como se legisla hoy día, tener la certeza de que en un momento determinado se está aplicando correctamente la legislación vigente estaría reservado sólo a ciertos profesionales con un campo muy acotado de su actividad.

Qué duda cabe que las nuevas tecnologías han supuesto una gran ayuda para redactar una demanda, formular recursos y ayudar al día a día de un despacho, pero también es cierto que lo que antes se podía explicar en medio folio, hoy hay abogados que dicen lo mismo pero en 30 folios, abusando en exceso de lo que vulgarmente se denomina «copia y pega».

Es mucho más fácil utilizar una sentencia en toda su amplitud que proceder a acotarla y utilizar de ella sólo lo que es aplicable al supuesto que se esté defendiendo.

Lo que sí es cierto es que hace unos años podíamos tener la mesa del despacho inundada de textos legales y jurisprudenciales, buscando posibles soluciones a cuestiones jurídicas, y hoy es posible esa misma búsqueda con sólo una conexión a internet, y lo que antes era una mañana de trabajo, se puede reducir a un par de horas, con el valor añadido de una mayor seguridad.

13. ¿Por qué es tan difícil predecir cuál será el resultado de un concreto pleito? ¿No da la impresión de que litigar es un poco una «lotería», en la que concurre un importante elemento de aleatoriedad? ¿Qué es la seguridad jurídica?

Esa es la belleza y al mismo tiempo la maldición de la actividad jurídica. No es una ciencia exacta, no son matemáticas donde dos más dos son cuatro, sino que en la actividad jurídica dos más dos pueden ser «22».

Hemos de tener en cuenta que la verdad no es absoluta, cada individuo tiene su verdad, y, aunque jurídicamente puedan existir casos muy claros, la realidad es que distintas personas pueden tener una verdad particular sobre un hecho de la vida real, y

aplicar el Derecho a ese hecho puede ofrecer distintas versiones.

Seguridad jurídica equivale a certeza, a saber qué derecho se va a aplicar en cada momento, y, por supuesto, conocimiento de ese derecho. En términos coloquiales, la seguridad jurídica sería saber a qué atenerse en cada momento.

14. Una sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea ha obligado a revisar la normativa procesal española para prevenir el uso de cláusulas abusivas por las empresas en sus relaciones con los consumidores. ¿Afecta sustancialmente a los abogados en su quehacer la jurisprudencia procedente de este Tribunal o de otros de ámbito internacional?

Por supuesto que la reciente sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (de 14 de marzo de 2013, entre otras) ha afectado muy directamente a los abogados y en general a todo el ámbito judicial, y no sólo desde el punto de vista jurisprudencial, sino incluso desde el legislativo, pues la misma nos ha obligado a revisar gran parte de nuestra normativa procesal.

Así pues, a raíz de esta sentencia se ha dado un vuelco espectacular a todos los procedimientos judiciales y, muy en particular, a las ejecuciones hipotecarias, poniendo en tela de juicio varias cuestiones capitales sobre la que giran estos procedimientos, como puede ser la aplicación de los intereses de demora o el vencimiento anticipado por impago de una sola cuota.

Aunque la Ley 1/2013, de 14 mayo, ha intentado clarificar algunas de estas cuestiones, lo cierto es que actualmente, por varios juzgados -Marchena y Asturias- se han planteado nuevamente, al igual que en su momento lo planteó el Juzgado de lo Mercantil 3 de Barcelona, cuestiones sobre posible nulidad por abusivas de cláusulas habituales en los contratos de préstamo hipotecario, así como solicitando de dicho Tribunal de Justicia de la Unión Europea su pronunciamiento sobre la aplicación o no de determinados artículos de la Ley 1/2013.

Lo que se resuelva por este Tribunal afectará, nuevamente, a los abogados, porque vendrá a establecer nuevas pautas jurisprudenciales o bien a mantener las existentes.

15. El contacto diario de los abogados con sus clientes motiva que tengan una posición privilegiada para conocer sus inquietudes. ¿Qué demandan el ciudadano y la empresa de la Administración de Justicia? ¿Y de los abogados? ¿Qué pide el abogado al sistema para poder prestar sus servicios de forma eficaz?

El ser humano es egoísta por naturaleza, por lo que la principal petición del ciudadano es que la Administración de Justicia le dé la razón, y, claro, eso, en el mejor de los casos, solo se cumple al 50%, pues al ser dos las partes que reclaman justicia, siempre una va a estar satisfecha y otra no, aunque en muchas circunstancias son las dos las que obtienen una respuesta insatisfactoria.

En cuanto a la rapidez y eficacia, es difícil explicar a un cliente que su cuestión se va a fijar dentro de dos años.

Principales hitos normativos del tercer trimestre de 2013

Mercedes Morera Villar

Al igual que en trimestres anteriores, las principales medidas legales adoptadas en materia económica en el tercer trimestre de 2013 van encaminadas al control del déficit público, la creación de empleo y el estímulo de la economía española. Principalmente cabe destacar la aprobación de las siguientes normas:

1. Real Decreto-Ley 9/2013, de 12 de julio, por el que se adoptan medidas urgentes para garantizar la estabilidad financiera del sistema eléctrico – Boletín Oficial del Estado (B.O.E.) de 13 de julio de 2013–. Convalidado por el Congreso de los Diputados mediante resolución de fecha 17 de julio de 2013, publicada en el B.O.E. el 20 de julio de dicho año.

El objetivo de esta norma es la reducción y control del elevado déficit tarifario del sector eléctrico derivado de la falta de concordancia entre los costes reales asociados a la actividad eléctrica y los peajes que se cobran por las entidades participantes en dicho mercado.

Entre las medidas contenidas en la misma, cabe destacar las siguientes:

- Modificaciones en el régimen retributivo para las instalaciones de régimen especial (fuentes de energía renovable, cogeneración y residuos) y para las actividades de transporte y distribución de energía, que quedará vinculada al principio de «empresa eficiente y bien gestionada». De esta forma, las instalaciones en régimen especial verán basada su retribución en los ingresos derivados de su participación en el mercado, así como adicionalmente, de ser necesario, obtendrán una retribución adicional para cubrir aquellos costes de inversión que una empresa bien gestionada y eficiente no pueda cubrir en el mercado. Por su parte, en las actividades de transporte y distribución de energía dicho principio de «empresa eficiente y bien gestionada» se aplicará en relación a la tasa de retribución que se genera por el mantenimiento de la operativa durante la vida útil de las mismas, tasa que igualmente quedará ligada a las Obligaciones del Estado más un diferencial.

- Introducción de variaciones en régimen retributivo de los sistemas insulares y extrapeninsulares, mediante el establecimiento de estándares específicos, así como de medidas en relación a los principios de capacidad de pago en la financiación, con cargo a los Presupuestos Generales del Estado, de los extracostes de generación de energía de estas instalaciones.
- Incremento del aval de Estado en cuanto al Fondo de Titulación del Déficit de Tarifa, para cubrir las necesidades de financiación adicionales.
- Cambios en la asunción de los costes del bono social, imponiendo, como obligación de servicio público, que éstos sean asumidos por las matrices de las sociedades o grupos de sociedades que realicen actividades de producción, distribución y comercialización de energía eléctrica y que tengan el carácter de grupos verticales.
- Inclusión de ciertas medidas relativas a la revisión de los peajes de acceso, a revisar por el Ministro de Industria, Energía y Turismo, así como a la creación del Registro Administrativo de Régimen Retributivo Específico y Registro de de Autoconsumo.
- Cambios en el Impuesto Especial sobre el Carbón, introduciendo un tipo reducido bajo determinadas condiciones para mantener la competitividad del sector.

Entrada en vigor: 14 de julio de 2013.



2. Ley 11/2013, de 26 de julio, de medidas de apoyo y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo – B.O.E. de 27 de julio de 2013–.

Esta norma trae causa del Real Decreto-Ley 4/2013, de 22 de febrero, que ya analizamos en el número 10 de esta revista digital eXtoikos, cuyo contenido en la medida en que resulte aplicable reproduciremos a continuación.

Como la propia Exposición de Motivos de esta ley señala, su misión es ajustar los precios y salarios relativos, de forma que aumente la competitividad de la economía española. Para ello se introducen ciertas reformas calificadas como «estructurales» que inciden especialmente en los siguientes ámbitos:

- Desarrollo de la Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven 2013-2016, mediante la introducción de ciertas medidas, entre las que destacan las siguientes:

○ Para los emprendedores menores de 30 años (35 en caso de mujeres), se establecen una cuota inicial reducida a la Seguridad Social, así como un sistema de bonificaciones y reducciones, y se incluye la posibilidad de que compatibilicen la prestación por desempleo con el inicio de la actividad por cuenta propia, y se amplían los supuestos de aplicación de la capitalización de la prestación por desempleo.

○ Introducción de incentivos fiscales para entidades de nueva creación y jóvenes autónomos. Así, en el Impuesto sobre Sociedades se crea un tipo de gravamen reducido del 15% para los primeros 300.000 euros de base imponible y del 20% para los siguientes, que resultará aplicable al primer y segundo período impositivo en que la base imponible de la nueva sociedad creada resulte positiva. Análogamente, se introduce este incentivo en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas para trabajadores autónomos, donde adicionalmente se suprime el límite a la exención de las prestaciones por desempleo.

○ Establecimiento de incentivos a la contratación a tiempo parcial con vinculación formativa, a la contratación indefinida de jóvenes por microempresas y empresarios autónomos, y a la contratación en prácticas para el primer empleo, especialmente

mediante la reducción en los importes de las cuotas a la Seguridad Social a abonar por el empleador. Igualmente se estimula la contratación por jóvenes autónomos de parados de larga duración mayores de 45 años, así como la contratación de jóvenes para que adquieran una primera experiencia laboral. Estas medidas permanecerán en vigor hasta que la tasa de desempleo se sitúe por debajo del 15%.

○ Incorporación de medidas de mejora de la intermediación laboral en las Oficinas de Empleo Público, como la posibilidad de realizar acuerdos marco conjuntos entre el Servicio Público de Empleo Estatal y las Comunidades Autónomas, o la creación de una base de datos común («Portal Único de Empleo») de ofertas, demandas de empleo y oportunidades de formación en todo el territorio nacional.

- Fomento de la financiación empresarial a través de medios alternativos, especialmente potenciando y facilitando la inversión por ciertas empresas en el Mercado Alternativo Bursátil, así como la eliminación de límites a las emisiones de sociedades para el acceso a financiación no bancaria.
- Reducción de la morosidad en las operaciones comerciales, introduciendo mejoras en los plazos de pago.
- Mejora de la competitividad de la economía española.
- Establecimiento de una nueva fase en el Fondo de Liquidez Autonómico que facilite el pago a proveedores por parte de las Comunidades Autónomas y Entidades Locales.
- En el ámbito del sector de los hidrocarburos, se adoptan medidas de aumento de la competencia con el objeto de contener el precio de los combustibles de automoción.

Entrada en vigor: 28 de julio de 2013.

3. Real Decreto-Ley 11/2013, de 2 de agosto, para la protección de los trabajadores a tiempo parcial y de otras medidas en el orden económico y social – B.O.E. de 3 de agosto de 2013 –. Convalidado por el Congreso de los Diputados mediante resolución de

fecha 12 de septiembre de 2013, publicada en el B.O.E. el 17 del mismo mes y año.

Entre otras materias afectadas por esta norma, se introducen modificaciones en sede de protección social de los trabajadores a tiempo parcial, y ello, como consecuencia de diversas sentencias del Tribunal Constitucional y, en particular, la sentencia 61/2013, de 14 de marzo. Dicha sentencia declaró nula la regla sobre los períodos de cotización necesarios para que los trabajadores a tiempo parcial pudieran causar derecho a las prestaciones de la Seguridad Social, por considerar que esta exigencia no guardaba una proporcionalidad justificada con la forma de cálculo para los trabajadores a jornada completa. A través de esta norma se dispone un nuevo marco para estos supuestos de trabajadores a tiempo parcial, flexibilizando el número de años para que estos trabajadores puedan acceder a las prestaciones de la Seguridad Social, pero sin que ello suponga distintas exigencias de esfuerzo entre un trabajador a tiempo parcial y otro a jornada completa.

De otro lado, el Real Decreto-Ley impone la obligación de renovar las demandas de empleo para que el cobro de las correspondientes prestaciones por los beneficiarios de prestaciones y subsidios por desempleo. Igualmente, se establecen determinadas normas en relación a los supuestos en los que las salidas al extranjero del beneficiario de estos subsidios o prestaciones pueden o no hacerle perder dicha condición.

Finalmente, se contemplan ciertas modificaciones en materia de jurisdicción social con el objetivo de mejorar la nueva modalidad de despidos colectivos (aclaración de las causas de nulidad del despido colectivo; información a facilitar por la empresa en dichos casos; etc.) y, aunque en un campo totalmente distinto, se incluye a la Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Ordenada Bancaria (S.A.R.E.B.) como entidad colaboradora en la gestión de las ayudas de los planes de vivienda estatales, en aras a que los préstamos convenidos por esta entidad puedan mantener las ayudas estatales vinculadas.

Entrada en vigor: 4 de agosto de 2013.

4. Real Decreto 609/2013, de 2 de agosto, por el que se establecen umbrales de renta y patrimonio familiar y la cuantía de las becas y ayudas al estudio para el curso 2013-2014, y se modifica parcialmente el Decreto 1.721/2007, de 21 de diciembre, por el que se establece el régimen de las

becas y ayudas al estudio personalizadas – B.O.E. de 3 de agosto de 2013 –.

Esta norma no sólo establece las condiciones necesarias para resultar beneficiario de becas o ayudas al estudio, sino que acomete una reestructuración del propio sistema, con el objetivo de mejorar el rendimiento académico de los estudiantes, especialmente en el caso de enseñanzas superiores. Para ello determinadas ayudas se referencian a la nota media del estudiante, así como de cada uno de los propios becarios.

Entrada en vigor: 4 de agosto de 2013.

5. Real Decreto 701/2013, de 20 de septiembre, de racionalización del sector público – B.O.E. de 26 de septiembre de 2013 –.

A través de este Real Decreto se acometen ciertas reformas legales necesarias para hacer posible la reordenación de las entidades públicas, siguiendo la senda establecida por el Plan de Reestructuración y Racionalización del Sector Público Empresarial y Fundacional Estatal, aprobado en el Consejo de Ministros de 16 de marzo de 2012, así como las recomendaciones efectuadas por la Comisión para la Reforma de las Administraciones Públicas.

Estas medidas extinguen determinados organismos públicos, los integran en otros ya existentes o los dota de nuevas funciones, en aras a evitar duplicidades y gastos innecesarios. Entre los entes afectados se encuentran la Unidad de Apoyo ante Desastres, las Entidades Mancomunadas de las Mutuas de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales de la Seguridad Social, determinados organismos en el ámbito del Ministerio de Defensa o la Gerencia del Sector de Construcción Naval.

Entrada en vigor: 27 de septiembre de 2013.

6. Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a emprendedores y su internacionalización – B.O.E. de 28 de septiembre de 2013 –.

La Ley empieza definiendo el concepto de «emprendedor» de un modo amplio como *«aquellas personas, independientemente de su condición de persona física o jurídica, que desarrollen una actividad económica empresarial o profesional (...)»*.

Las principales medidas contenidas en esta norma para fomentar la actividad emprendedora se pueden agrupar como sigue:

- Medidas de apoyo a la iniciativa emprendedora, mediante el fomento del emprendimiento en todos los niveles de enseñanza (especialmente en el universitario y de formación profesional, incluyendo la adecuada preparación de los profesores), así como la creación de la figura del Emprendedor de Responsabilidad Limitada, el cual podrá beneficiarse de cierta limitación de responsabilidad en la medida en que sus deudas empresariales no podrán afectar a su vivienda habitual hasta ciertos umbrales. La opción por esta nueva figura queda a la libertad del emprendedor, si bien su adopción requerirá el cumplimiento de determinados requisitos formales, entre los que se encuentra su inscripción como tal en el Registro Mercantil.
- De otro lado, se introduce un nuevo tipo societario, las «Sociedades Limitadas de Formación Sucesiva», similares a las actuales sociedades de responsabilidad limitada pero sin capital social. Estas entidades disfrutarán de un régimen específico, fundamentado en la autofinanciación y la limitación de retribuciones a su personal directivo, en tanto en cuanto el capital no alcance el mínimo legal para convertirse en sociedades de responsabilidad limitada, especialmente, en aras a la protección de terceros y de acreedores.
- Finalmente, se crean los «Puntos de Atención al Emprendedor», entendidos como ventanillas únicas electrónicas o presenciales que faciliten el inicio de la actividad empresarial, permitiendo realizar en un único lugar múltiples trámites relacionados con el inicio, cese o ejercicio de dicha actividad; y se introduce un mecanismo que pretende reducir los plazos y complejidades del proceso concursal de empresas fallidas, facilitando con ello que se llegue a un acuerdo con los acreedores y que el propio empresario pueda en el futuro iniciar una nueva actividad empresarial. Este mecanismo, conocido como «Acuerdo Extrajudicial de Pagos», permite que funcionarios especializados como los notarios o registradores actúen en connivencia con mediadores concursales, intervengan en el intento de que el deudor alcance un acuerdo con sus acreedores en un corto espacio de tiempo.
- Incentivos fiscales y en materia de Seguridad Social para emprendedores. Diversas son las medidas incluidas en este punto, dentro de las cuales destacan:
 - o Introducción de un régimen especial de criterio de caja en el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), que permitirá a los emprendedores no adelantar el IVA a la Administración, esto es, no pagarlo hasta que no cobren, total o parcialmente, la correspondiente factura. A este régimen, de carácter optativo, sólo podrán acogerse los empresarios cuyo volumen de negocio no supere los 2.000.000 de euros anuales, y estará limitado a las facturas con fecha límite el 31 de diciembre del año inmediato posterior a aquel en que fueron emitidas.
 - o Inclusión de beneficios fiscales en sede de Impuesto sobre Sociedades o Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, según el caso, por reinversión de beneficios, inversiones en compañías de nueva o reciente creación, realización de actividades de Investigación, Desarrollo e Innovación y creación de puestos de trabajo para trabajadores discapacitados.
 - o Fomento de la «pluriactividad» mediante la reducción de las cotizaciones sociales de aquellas personas que cotizan, tanto en el Régimen General de la Seguridad Social como en otro régimen, como consecuencia de realizar actividades empresariales adicionales.
- Medidas para la financiación de Emprendedores. En este capítulo se aclara y perfecciona el régimen de las «cédulas de internacionalización» (activos garantizados por préstamos concedidos para el fomento de la internacionalización de compañías) y se introducen los «bonos de internacionalización», con el objetivo de flexibilizar la emisión de títulos que tengan como cobertura el referido tipo de préstamos.
- Instrumentos de apoyo al crecimiento y desarrollo de proyectos empresariales, y ello en distintos ámbitos:
 - o Simplificación y reducción de cargas administrativas, no sólo en cuanto a trámites ante las distintas Administraciones Públicas, sino también en cuanto a otras materias como los Libros de Visitas (ya no habrá necesidad de llevar uno por centro, bastando el Libro de Visitas Electrónico), la asunción por el propio empresario de las medidas de prevención de riesgos laborales o la participación en encuestas públicas. En este aspecto se introduce un criterio importante: por cada

nueva carga administrativa que establezca una Administración Pública, debe eliminar al menos una carga existente de coste equivalente.

O Medidas para impulsar la contratación pública con emprendedores: fomento de las uniones de empresarios para que cumplan con los umbrales mínimos que les permitan participar en concursos públicos, reducción de plazos para la devolución de garantías en caso de que la compañía adjudicataria sea una pequeña o mediana empresa o simplificación de trámites en cuanto a la información a suministrar en los concursos públicos.

O Simplificación de los requisitos de información económico-financiera para las empresas de reducida dimensión.

- Internacionalización de la Economía Española. Para ello se incluyen diversas actuaciones:

O Elaboración de un Plan Estratégico de Internacionalización de la Economía Española, con una periodicidad definida, en el que plasmar las acciones del Gobierno en materia de fomento de la internacionalización.

O Refuerzo de los organismos de apoyo financiero a la internacionalización, como el ICEX, el ICO o los distintos entes del Servicio Exterior del Estado.

O Fomento de la movilidad internacional. Se facilita la concesión de visados y autorizaciones de residencia con objeto de atraer inversión y talento a España. Esta medida afecta a inversores, emprendedores, trabajadores que efectúen movimientos intraempresariales, profesionales altamente cualificados e investigadores, así como a sus cónyuges e hijos.

O En cuanto a los inversores, el visado de residencia estará condicionado a que la inversión a realizar se considere significativa, entendiéndose por tal que se dé alguno de los condicionantes legalmente establecidos: inversión igual o superior a 2 millones de euros en deuda pública española, o igual o superior a 1 millón de euros en acciones o participaciones sociales de compañías españolas o depósitos bancarios en entidades de nacionalidad española; adquisición de bienes inmuebles por importe igual o superior a 500.000 euros por solicitante, o; desarrollo de un proyecto empresarial calificado como de interés general.

O Por lo que respecta a los emprendedores, se facilita la entrada a aquellos que quieran iniciar o desarrollar una actividad emprendedora en España que sea de carácter innovador y resulte de especial interés económico para nuestro país, lo cual deberá ser declarado así por el órgano competente de la Administración General del Estado.

O Finalmente, se permite a las compañías que reúnan determinadas condiciones, solicitar la autorización de residencia de profesionales extranjeros altamente cualificados de los que requieran sus servicios para una relación laboral o profesional.

Entrada en vigor: 29 de septiembre de 2013.

No obstante, algunas modificaciones tienen una entrada en vigor posterior, como es el caso del régimen especial del criterio de baja en el IVA, que se pospone para los períodos económicos que se inicien a partir del 1 de enero de 2014.

Anat Admati y Martin Hellwig: «The banker's new clothes What's wrong with banking and what to do about it?»

Princeton University Press, 2013, xv + 398 páginas

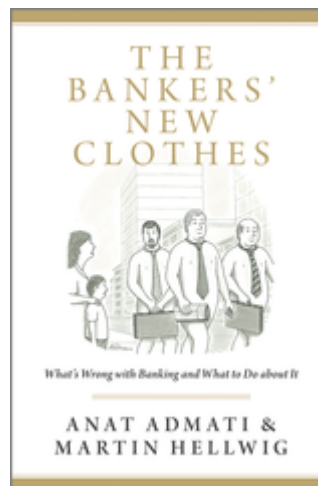
José M. Domínguez Martínez

La crisis financiera de 2007-2009 no sólo ha tenido implicaciones negativas. Toda crisis genera oportunidades y, a tenor de la ingente cantidad de publicaciones centradas en aquélla, han sido muchas las surgidas en el campo financiero, donde han proliferado interpretaciones de todo tipo, en no pocas ocasiones de la mano de personas completamente ajenas al sistema financiero. Tampoco han sido escasas las aportaciones que venían a *pronosticar* con pleno acierto... lo que ya había ocurrido y las consecuencias que ya estábamos padeciendo. Dentro de un panorama editorial pródigo y heterogéneo en el tratamiento de la crisis económica y financiera más importante desde la *Gran Depresión*, el libro de Anat Admati y Martin Hellwig aquí reseñado llama la atención por varios rasgos distintivos: i) aborda los orígenes de la crisis financiera, pero no se reduce a ilustrar hechos del pasado, sobradamente conocidos; ii) está escrito por personas con amplios conocimientos y larga experiencia del más alto nivel en asuntos financieros; iii) no se limita a exponer la causa de los problemas de las crisis bancarias, sino que aboga de forma clara y rotunda por una línea de actuación para prevenir nuevos episodios de crisis.

Si, con arreglo a la conexión profesional indicada, alguien pensara que el libro pudiera ser una *rara avis* de apología de las entidades bancarias, se equivocaría totalmente, toda vez que contiene una crítica, a veces verdaderamente furibunda, contra la actuación de los banqueros. Se trata de una obra extensa, que supera las 400 páginas, si se incluye el prefacio; sin embargo, más de 100 (concretamente 107) corresponden a un sinfín de notas, sumamente densas y profusamente documentadas, lo que contrasta con el estilo liviano y divulgativo que caracteriza los trece capítulos que lo integran. No se sabe si por la primacía de esa finalidad pedagógica hacia un lector no especializado o de persuasión de los posibles lectores, particularmente si son banqueros, reguladores o políticos, algunas de las ideas centrales se reiteran de forma un tanto excesiva. Podrán echarse de menos otros atributos, pero, desde luego, no los de la convicción de los autores, la claridad de sus mensajes y la constancia expositiva y argumental.

El contenido de la obra puede resumirse en una tesis fundamental. La causa de la fragilidad del sistema bancario radica en el recurso a un excesivo endeudamiento por parte de los bancos para financiar sus actividades crediticias. Diversos factores favorecen las altas tasas de endeudamiento y su bajo coste, de manera especial la existencia de garantías públicas, explícitas o implícitas, para evitar las crisis bancarias. Hay una única alternativa para corregir la situación, que, además, no conlleva costes para la sociedad: el reforzamiento de los niveles de capitalización y la preeminencia de los recursos propios como forma de financiación.

El libro sitúa el comienzo de la grave crisis reciente en el otoño de 2008, sin que, a estas alturas, uno ya no pueda saber realmente si la palabra «*fall*» se utiliza para hacer referencia a la estación otoñal o al derrumbe del sistema.



Admati (catedrática de la *Graduate School of Business* de Stanford y miembro del *FDIC Systemic Resolution Advisory Committee*) y Hellwig (director en el *Max Planck Institute for Research on Collective Goods* y primer presidente del *Advisory Scientific Committee of the European Systemic Risk Board*) inician su discurso con una declaración de decepción ante el desarrollo de los acontecimientos: «*Esperábamos que las lecciones de la crisis se aprenderían. Pero nos vimos decepcionados. No*

hubo un análisis serio de cómo el sistema financiero podría hacerse más seguro». En su opinión, no hay discusiones serias y las manifestaciones sobre el sistema financiero están plagadas de falacias y de un uso inadecuado de modelos matemáticos. Consideran que la jerga de los banqueros y expertos bancarios es deliberadamente impenetrable, por lo que abogan por que haya personas mejor informadas, de manera que puedan formar sus propias opiniones. El sistema bancario de hoy es tan peligroso y frágil como el que provocó la crisis, sentencian en el preámbulo a fin de marcar el terreno en el que sustentar sus tesis.

En el famoso cuento de Hans Christian Andersen, el hábil sastre logra convencer al emperador de que sus espléndidas prendas sólo resultan visibles para las personas inteligentes. A pesar de la evidencia del engaño, nadie se atreve a rebatir la tesis oficial para no ser tachado de imbécil. El fraude se mantiene hasta que la inocencia de un niño lo pone en evidencia. Trazando un paralelismo muy gráfico, los autores sostienen que también los banqueros están aderezados de ropas ficticias confeccionadas de falacias y de argumentos engañosos en beneficio de sus intereses.

En su meritorio intento por ampliar el círculo de los participantes en el debate sobre el sistema financiero, los autores no dudan en comenzar con la exposición de los aspectos básicos, como la distinción entre recursos propios y recursos ajenos. Un tanto llamativa resulta la matización de que el capital no es sinónimo de un depósito cautivo. Queda la duda de si prima la finalidad pedagógica hacia unos banqueros supuestamente ignorantes o la aclaratoria hacia posibles embaucadores. A este respecto señalan que *«al confundir las dos cosas parece más fácil argumentar que los requerimientos de capital impiden a los bancos prestar cuando esto no es realmente cierto»*. Llama, no obstante, la atención que no recuerden al lector no especialista que para poder dar crédito adicional los bancos deben conseguir más capital, algo que, a lo largo de todo el libro, se presenta como una opción fácil y sin ningún tipo de cortapisa. Si no está abierta la vía de acceso al mercado, es tan fácil –se subraya– como obtener beneficios y no distribuir dividendos. Se ponen de relieve los casos de empresas muy exitosas que no se endeudan, mientras que los bancos tienen deudas por el 90% de sus activos. Admati y Hellwig no admiten que las acciones de los bancos puedan ser diferentes de las de otras compañías. Donde sí estriba la diferencia es que, en caso de crisis, las entidades financieras son rescatadas. En este contexto, destacan un aspecto crucial: el interés que han de pagar por su

deuda no refleja el riesgo de impago, ya que en parte éste es soportado por los contribuyentes.

La operatoria y los efectos del endeudamiento acaparan abundante atención y diversos ejemplos. El endeudamiento crea un efecto de apalancamiento (*leverage*): individuos y empresas pueden realizar inversiones mayores de las que pueden permitirse por sus propios medios, lo que crea oportunidades para los prestatarios, pero también magnifica los riesgos que asumen.

Admati y Hellwig inciden en lo que es piedra angular de su argumentación: cuando los bancos conceden préstamos, insisten en que los prestatarios tengan suficientes recursos propios para absorber pérdidas; en contraposición, los bancos tienden a basarse en exceso en el endeudamiento y disponen de unos fondos propios que representan un exiguo porcentaje de sus activos totales, frecuentemente por debajo del 5%. Recuerdan que esto no ha sido siempre así: coeficientes de recursos propios del orden del 40% o del 50% eran típicos hasta mediados del siglo XIX. Desde entonces, el capital fue perdiendo peso frente al endeudamiento como fórmula de financiación de las inversiones bancarias.

Aunque el origen de la crisis de 2007-2009 se atribuye con frecuencia a los problemas de liquidez, consideran que, en realidad, el retraimiento de los inversores se debía a una preocupación por la posible insolvencia. El contagio y el pánico que surgieron fueron mayores debido a la baja capitalización de las entidades bancarias y se expandieron en un sistema verdaderamente global e interconectado. Si bien reconocen que los instrumentos derivados y las nuevas técnicas de gestión del riesgo han beneficiado a la sociedad al posibilitar mejores medios de compartir riesgos, al propio tiempo se han creado posibilidades para la realización de apuestas que han potenciado en vez de reducir los riesgos del sistema. *«La alta calidad de la gestión del riesgo en sí misma puede ser un problema si la gente en la industria se hace excesivamente confiada en sus modelos y en su capacidad de gestionar»*, se asevera en este contexto.

La actitud de los poderes públicos hacia las crisis bancarias centra, como no podía ser de otra manera, buena parte de la atención. Crear fórmulas viables para estabilizar la actividad de los bancos es análogo a la preparación de procedimientos de emergencia para los desastres naturales. Esta analogía puede, sin embargo, ser engañosa, ya que, mientras que se puede hacer muy poco para evitar los terremotos, puede hacerse mucho para reducir la probabilidad de las

crisis financieras. Una adecuada regulación y una eficaz supervisión son cruciales a este respecto. Admati y Hellwig opinan que la mayoría de las propuestas han sido rechazadas o retiradas porque los bancos han convencido a los políticos, reguladores o tribunales de que las regulaciones pueden ser demasiado costosas. Sin embargo, la intervención pública debe inducir a los bancos a tener en cuenta los costes que imponen al resto de la economía y de la sociedad. El remedio más simple es disponer de capital suficiente para absorber sus propias pérdidas.

A tratar de rebatir el argumento de los banqueros de que el capital es caro dedican varios capítulos. El argumento básico esgrimido es el siguiente: las tasas de rendimiento requeridas para la deuda y el capital por los inversores en una compañía particular no son fijas sino que dependen del riesgo asociado. Los tipos de interés que los bancos deben pagar por su endeudamiento son más bajos que los que tendrían que pagar sin el apoyo del gobierno, lo que origina incentivos para preferir dicha alternativa de financiación frente a otras. Los contribuyentes subvencionan el uso del endeudamiento por los bancos y, paradójicamente, tales subvenciones fomentan que los bancos sean más frágiles.

Al margen de que afirman que los sistemas de garantía de depósitos son garantizados por los contribuyentes, cuando, sin ir más lejos, en España se nutren exclusivamente de aportaciones de las entidades bancarias, llama bastante la atención que no se haga mención alguna a cómo influirían sobre las familias, empresas y administraciones públicas los mayores tipos de interés que los bancos tendrían que cobrar por sus préstamos, una vez que se encarecieran sus costes de financiación. ¿Se ven en la actualidad beneficiados los prestatarios por las mencionadas subvenciones?

Los autores no ahorran críticas para la nueva regulación derivada del denominado acuerdo de Basilea III y expresan una clara advertencia: si los recursos propios se mantienen en niveles tan bajos como permite la regulación, debemos estar preparados para vivir quiebras y crisis bancarias recurrentes, con grandes costes para los contribuyentes y daños duraderos para la economía. En prevención de tales males, propugnan el establecimiento de coeficientes de capital entre el 20% y el 30% de los activos totales, después de cuestionar la noción de activos ponderados por riesgo.

El fenómeno de la «captura regulatoria» es la causa identificada para explicar la protección de la que

gozan los bancos. A través de la difusión de argumentos con influencias en la discusión política, entre lo que destaca el no situar los bancos nacionales en una posición de desventaja en el plano internacional, la regulación se escora -prosigue el razonamiento- hacia los intereses de los banqueros. Frente a esta tendencia, se defiende que la regulación tenga como objetivo clave la protección de la seguridad y la salud del sistema financiero en pro del interés público. La voluntad política se concibe como el ingrediente crítico para que dicho objetivo pueda materializarse.

«Las nuevas ropas de los banqueros» es, en suma, una obra que aborda temas de gran calado. Difícilmente puede disentirse de su tesis central: la disponibilidad de mayores recursos propios es sinónimo de fortaleza, estabilidad y solvencia. Ahora bien, no puede afirmarse que ese enfoque, que responde a una lógica aplastante, zanje todas las cuestiones que se suscitan en torno al sistema bancario. A título indicativo, se señalan a continuación algunas de ellas, en conexión con la argumentación expuesta:

- De entrada, una tan sustancial como ésta: después de poner en entredicho las financiaciones de la actividad crediticia por vías que no sean las del capital, ¿queda realmente algún papel para la intermediación financiera?, ¿debe existir ésta?, ¿qué consecuencias tendría para la economía prescindir de este mecanismo que es tan relevante en algunos países?
- ¿Cuántas entidades subsistirían en la práctica si se implantasen unos niveles de capitalización mínimos como los recomendados? ¿Cómo se vería afectada la competencia? ¿Y el flujo del crédito?
- Si, a pesar de la adopción de medidas regulatorias adecuadas, algunas entidades padecen crisis de liquidez o de solvencia, ¿deben dejarse caer?
- Los bancos son beneficiarios de ingentes subvenciones, derivadas de los apoyos públicos explícitos e implícitos de los que disfrutan. ¿Existen, no obstante, otros beneficiarios indirectos, aparte de los propietarios y gestores (ahorradores, empleados, depositantes, prestatarios...)?
- Del libro se desprenden bastantes enseñanzas acerca de los peligros de un excesivo endeudamiento y de las ventajas de contar con

una sólida base de capital. Quizás habría que objetar que se obvia en exceso un análisis de las implicaciones que, para la economía y sus diferentes agentes, tendría la introducción de las medidas propuestas.

- Hay falacias, numerosas falacias, que conciernen al sistema financiero, pero éste no tiene la exclusiva de lucir ropas ficticias como las del cuento de Andersen. Hoy día, el debate económico se ve invadido por un montón de clichés no fundamentados que se repiten incesantemente. Haría falta encontrar un nutrido coro de niños inocentes que fueran capaces de mostrar las carencias de quienes se amparan en espurias vestimentas, sean o no financieras.

Michael J. Sandel: «Lo que el dinero no puede comprar. Los límites morales del mercado»

Debate, Barcelona, 2013, 254 páginas

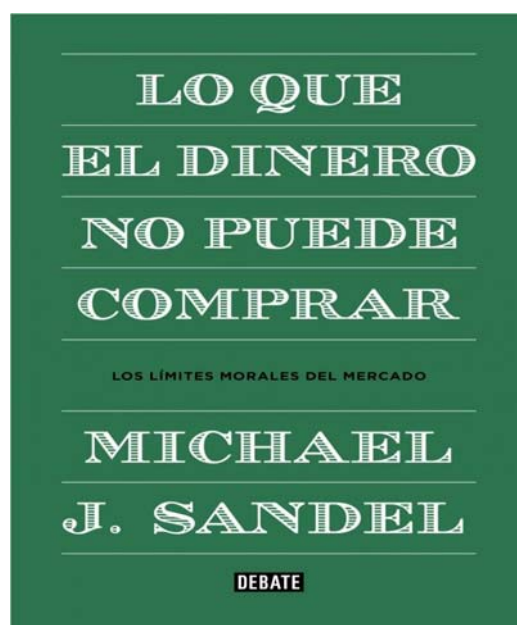
José M. Domínguez Martínez

La publicación de un libro con un título tan atrayente, escoltado por un subtítulo que plantea una demarcación moral para la actuación del mercado, en una época de crisis, en la que se ha venido abajo el mito de aquél como instancia cuasiperfecta, puede considerarse como una apuesta a caballo ganador. Ello sin perjuicio del acierto de abordar cuestiones que preocupan a los ciudadanos y de poner encima de la mesa el debate sobre cómo deben asignarse los recursos escasos en una sociedad democrática. Según el Diccionario de la Real Academia Española, oportunismo es «*la actitud que consiste en aprovechar al máximo las circunstancias para obtener el mayor beneficio posible, sin tener en cuenta principios ni convicciones*». Después de leer la obra de Michael Sandel, podemos concluir que aprovecha la oportunidad que brindan las circunstancias del entorno, pero en modo alguno puede tacharse de oportunista, toda vez que precisamente su exposición argumental se basa en principios y convicciones que se repiten de forma insistente y machacona.

«Hay algunas cosas que el dinero no puede comprar, pero en nuestros días no son muchas. Hoy casi todo se pone en venta». Es ésta la constatación inicial de Sandel, la que sirve para arrancar una reflexión filosófica de enorme trascendencia: ¿Es lícito cualquier tipo de transacción que pueda llevarse a cabo, de forma libre y voluntaria, entre dos personas? ¿Hay ámbitos de actuación que deben quedar excluidos al ejercicio, presuntamente libre, de la voluntad de las partes implicadas? ¿En qué supuestos no es aceptable la utilización de los precios como criterio básico para la toma de decisiones?

Sandel considera que la economía ha ido convirtiéndose en un dominio de dimensiones imperiales y es hora de preguntarse si queremos vivir de esta manera. El conocido profesor estadounidense discrepa de la tesis que imputa a la codicia, que incita a asumir riesgos de manera irresponsable, la falta de moral inherente a la era del triunfalismo del mercado: «*el cambio más funesto no fue un aumento de la codicia, sino la expansión de los mercados, y de los mercados de valores, hacia esferas de la vida a las que*

pertenecen». En consecuencia, plantea la necesidad de repensar el papel que los mercados deben desempeñar en nuestra sociedad y acotar sus límites morales: ¿Deben permitirse transacciones como las siguientes: pagar a alguien para que haga cola por nosotros para obtener una entrada de un espectáculo, para que renuncie a su derecho a tener un hijo, para que no abandone los estudios, para que venda un riñón, para que ceda su plaza en un avión, para que transmita su derecho a contaminar...? ¿Es admisible dar a un estadio deportivo el nombre de una firma comercial, asociar una estación de metro a una marca corporativa, contratar un ejército profesional, insertar publicidad en la equipación oficial de una selección deportiva nacional, comercializar palcos de lujo en los estadios deportivos, compensar a un municipio por acoger residuos...?



Dos son los motivos esgrimidos por Sandel para rechazar ir hacia una sociedad en la que todo esté en venta: la generación de desigualdad y la corrupción. Respecto a lo primero, el argumento es que, en una sociedad en la que se puede comprar casi todo con dinero, la vida resulta más difícil para las personas con recursos escasos; el dinero adquiere una importancia creciente como determinante para el

acceso al disfrute de bienes y servicios. Por lo que concierne al segundo aspecto, Sandel considera que *«Poner un precio a las cosas buenas de la vida puede corromperlas. Porque los mercados no solo distribuyen bienes, sino que también expresan y promueven ciertas actitudes respecto a las cosas que se intercambian. Pagar a niños por leer libros podrá hacer que lean más, pero también les enseña a ver en la lectura una tarea más que una fuente de satisfacción en sí... Contratar mercenarios extranjeros para que combatan en nuestras guerras podrá ahorrar vidas de nuestros ciudadanos, pero corrompe el significado de ciudadanía»*.

Son numerosas las reflexiones que suscitan argumentos tan relevantes como los anteriores. Aun compartiendo la base filosófica de los mismos, es inevitable plantearse, de entrada, si las desigualdades sociales son un fenómeno nuevo o si, por el contrario, se remontan bastante atrás en el tiempo. Las grandes diferencias en las condiciones de elección efectiva de las personas son rechazables, pero no puede obviarse que, al menos en los países desarrollados, el abanico de opciones a disposición de cualquier ciudadano no puede compararse con el existente hace cuarenta o cincuenta años. Quienes crecimos en la España de los años sesenta del pasado siglo, por ejemplo, podemos dar buen testimonio de ello. Por otra parte, a tenor de la diatriba patriótica expuesta, surge la duda de si debería reimplantarse el servicio militar obligatorio - en el que, por cierto, las desigualdades, que no eran pocas, no se generaban por el mecanismo del precio de mercado-, aprovechando la ocasión, eso sí, para despojarlo de su patente carácter discriminatorio en razón de sexo, estatura y otras variables.

Sandel lleva a cabo una comparación esclarecedora entre el mercado y las colas como mecanismos para la asignación de recursos escasos. ¿A quién deben atribuirse las entradas disponibles para asistir a un espectáculo sufragado con fondos públicos: a quien invierte su tiempo en guardar su turno en la cola o a quien tiene capacidad económica para pagar a alguien para que haga cola por él (o por ella)? Sandel defiende la preeminencia de la ética de la cola, ya que, según él, se basa en el principio igualitario. Aunque tal vez habría que añadir el requisito de que todas las personas estuviesen sujetas a las mismas ocupaciones, obligaciones y limitaciones de horario. De acuerdo, supongamos que todos tenemos exactamente las mismas posibilidades de hacer cola. También deberemos asegurarnos de que no se implante ningún mercado secundario para transmitir las entradas una vez conseguidas. Por otra parte, habría que preguntarse si sería una buena alternativa para la

sociedad generalizar el mecanismo supuestamente igualitario de las colas: tendríamos que valorar qué se sacrifica por el hecho de hacer cola. El concepto de coste de oportunidad, piedra angular del análisis económico, inevitablemente acaba apareciendo siempre, aunque no se le invite. Claro está, en el caso de servicios públicos, no hay que perder de vista que hay que contar con fondos disponibles y que éstos deben generarse en algún sitio.

El papel central de los incentivos en el enfoque económico de la toma de decisiones individuales es objeto de un virulento ataque por parte de Sandel. Es particularmente crítico con la extensión de dicho enfoque a las más variopintas situaciones de la vida, incluso las relativas al matrimonio, la educación o los hábitos personales. Afortunadamente, la toma de decisiones individuales no tiene por qué regirse por la aplicación de un esquema contable rígido donde se computen todos los costes y los beneficios monetarios. Justamente una de las aportaciones del análisis económico es la consideración de los aspectos intangibles, que sólo cada persona es capaz de calibrar y ponderar. Escribir un artículo con fines divulgativos sin ningún tipo de contrapartida económica puede ser mucho más enriquecedor que hacerlo por encargo retribuido. Una cosa es el marco de análisis y otra los flujos dinerarios. El enfoque económico, contrariamente a lo que puede desprenderse de críticas bastante frecuentes, no tiene que ser reduccionista ni, mucho menos, limitarse a la esfera dineraria. Bastantes páginas después, Sandel llega a reconocer que, en su propuesta analítica, Becker, el impulsor de la toma en consideración de los incentivos económicos, se refería no a los precios reales, sino a los precios implícitos, denominados precios «sombra».

Después de cuestionar el uso de una amplia gama de incentivos y cargas de carácter dinerario, como los premios por mejorar el rendimiento escolar, los pagos por tener hábitos saludables o las compensaciones por contaminar, Sandel expone que su tesis *«es simplemente que los mercados reflejan y fomentan ciertas formas consideradas normales de valorar los bienes que se intercambian. Cuando se decide mercantilizar un bien, es necesario tener presente algo más que la eficiencia y la justicia distributiva. También es preciso preguntarse si las normas del mercado están desplazando normas no mercantiles y, en caso de que así sea, si ello implica olvidarse de las que se merecen ser protegidas»*.

La idea de que la economía es una ciencia que no hace valoraciones, que es independiente de toda

filosofía moral y política, siempre ha sido cuestionable, según Sandel, quien apunta que *«cuanto más extienden los mercados su alcance a esferas no económicas de la vida, tanto más se enredan en cuestiones morales»*. Aboga decididamente por que el razonamiento mercantil se someta al razonamiento moral. Plantea diferenciar entre dos tipos de bienes: las cosas que el dinero no puede comprar (vgr., tener amigos) y las cosas que el dinero puede comprar pero respecto de las cuales cabe argumentar que no debe (vgr., comprar un riñón).

Sin embargo, hay una completa omisión respecto a que la disponibilidad de unos instrumentos no es incompatible, lógicamente, con que se establezca una categorización de actividades en función de la realización o no de transacciones dinerarias entre dos partes, siempre bajo la premisa de una situación de libertad. Es a la sociedad a la que, por procedimientos democráticos, corresponde determinar y precisar cuáles son los ámbitos que quedan excluidos de tales transacciones, por tratarse de actos imprescindibles de compromiso con los cimientos del sistema social y político, porque conciernen a derechos individuales irrenunciables o por otras razones. Naturalmente, no basta con proclamar normas simplemente enunciativas, sino que hace falta que pueda garantizarse su cumplimiento efectivo. El caso del tráfico de drogas es bastante paradigmático al respecto. El sector público dispone de una amplia gama de alternativas para intervenir en la actividad económica y social: a través de regulaciones, a través de impuestos y a través de prohibiciones absolutas. Adicionalmente, los propios usos y costumbres sociales pueden no validar una serie de actos aunque no estén expresamente prohibidos por la legislación. En cualquier caso, parece fundamental diferenciar entre un instrumento, que puede tener aplicaciones positivas y negativas, y el uso que pueda darse al mismo. En fin, carece de sentido comparar lo que constituye una pauta de comportamiento ideal con una solución real de mercado. Ésta debe confrontarse con lo que ocurre en la práctica.

Sandel nos recuerda que hay actividades consideradas intrínsecamente valiosas, con las que puede comprometerse un grupo de personas. Ofrecer dinero por la realización de tales actividades puede debilitar dicha motivación subjetiva. No cabe duda, pero si ocurre tal cosa cabe pensar que la valoración personal no está demasiado arraigada. Además, no puede pasar desapercibido que en la realidad nos encontramos una diversidad de situaciones: las mismas actividades se llevan a cabo a través de empresas con ánimo de lucro y de organizaciones carentes de éste. No hace falta esperar a que aparezca un oferente, sino que hemos tenido ya la posibilidad de posicionarnos de antemano en uno u otro sector.

«El altruismo, la generosidad, la solidaridad y el civismo no son como mercancías que disminuyen con el uso. Son como músculos que se desarrollan y fortalecen con el ejercicio», dictamina Sandel, como refuerzo de su línea argumental. Sin embargo, desde mi punto de vista, quien sea capaz de resistir las «tentaciones del mercado» es quien estará evidenciando una mayor solidez en sus planteamientos éticos. Para Sandel, mientras más numerosas sean las cosas que el dinero puede comprar, menos serán las ocasiones en las que las personas de todas las condiciones puedan encontrarse: *«La democracia no exige una igualdad perfecta, pero sí que los ciudadanos compartan una vida en común»*. La búsqueda de un equilibrio adecuado entre el ámbito colectivo y la esfera individual sigue siendo un reto en toda regla.

Algunos de los argumentos expuestos en la obra aquí reseñada son difícilmente rebatibles; otros se prestan a la discusión, pero, fuera de los límites del texto escrito, en la solapa nos aguarda una sorpresa considerable: el autor, que critica duramente la fórmula de los patrocinios en áreas como las del deporte o la educación, ocupa una cátedra en la Universidad de Harvard. Se trata, circunstancialmente, de una cátedra que lleva el nombre de Anne T. y Robert M. Bass, filántropos estadounidenses procedentes del mundo empresarial.

Relación de artículos seleccionados, publicados en el tercer trimestre de 2013

Instituto Econospérides

Economía española

Ajustes pendientes. Joaquín Trigo. *El Economista*, 25 de julio de 2013.
Los retos del segundo semestre. Manuel Lagares. *El Mundo*, 13 de agosto de 2013.
Mejoras que no permiten bajar la guardia. Federico Prades. *El País*, 14 de julio de 2013.
Perspectivas de crecimiento español en 2014. Guillermo de la Dehesa. *El País*, 28 de julio de 2013.
Previsiones al alza, pero con cautela. Ángel Laborda. *El País*, 22 de septiembre de 2013.
Sin estación de llegada. Gerard Pradó. *Expansión*, 10 de septiembre de 2013.
Un nuevo aire para los presupuestos de 2014. Ángel Laborda. *El País*, 29 de septiembre de 2013.

Economía mundial

Las incógnitas conocidas del otoño. Nouriel Roubini. *Expansión*, 5 de septiembre de 2013.

Economía sumergida

La economía sumergida en España. Juan Carlos Ureta. *Expansión*, 13 de julio de 2013.

Educación financiera

Alfabetización e inclusión financiera. Emilio Ontiveros. *El País*, 15 de septiembre de 2013.

Sector público

Hay que reducir el tamaño del sector público. Juan E. Iranzo. *Expansión*, 10 de septiembre de 2013.

Sistema financiero

Cláusulas-suelo: un borrón supremo. Manuel Conthe. *Expansión*, 17 de septiembre de 2013.
La aritmética múltiple del interés simple. José M. Domínguez. *Diario Sur*, 1 de septiembre de 2013.
La supervisión única avanzada. Francisco Uría. *Expansión*, 13 de septiembre de 2013.
Un BCE comprometido con el crecimiento económico. Pedro Marín. *Expansión*, 9 de julio de 2013.

Sistema de pensiones

La esperanza de vida no hace milagros. Octavio Granado. *El Economista*, 24 de julio de 2013.

Sistema tributario

Consolidación fiscal, escenario para bajar impuestos. Marta Fernández Currás. *Expansión*, 10 de septiembre de 2013.
Fiscalidad de retribuciones a socios y administradores. Valentí Pitch. *Expansión*, 10 de julio de 2013.
Hacia la necesaria reforma integral del sistema fiscal. Juan José Rubio. *Expansión*, 10 de septiembre de 2013.

Tejido empresarial

¿Por qué existen las empresas? José M. Domínguez. *Diario Sur*, 24 de septiembre de 2013.

Ajustes pendientes

Joaquín Trigo

El Economista, 25 de julio de 2013

AJUSTES PENDIENTES



Joaquín Trigo Portela

Director General Instituto de Estudios Económicos

La rapidez en la apreciación del cambio y en sus implicaciones es una de las necesidades impuestas para mantener la posición, sea la personal, la empresarial o la del país. A mediados de la pasada década, la economía española estaba en el cenit de la economía financiera, de la construcción, de la recepción de inmigrantes, de la renta per cápita... Las administraciones se endeudaban para hacerse más grandes, aumentar su presencia, construir edificios, promover eventos, fiestas, etc.

Un lustro antes, España había logrado entrar en la UE. Pocas personas recuerdan las diferencias que había entonces entre las empresas españolas y las del resto de Europa. La gran diferencia estaba en que las españolas apenas tenían apalancamiento financiero, de modo que la expansión estaba asociada a la parte de ganancias que se incorporaba al capital de la empresa y, siendo estas pequeñas, el crecimiento era lento. Por otra parte, la carga fiscal estaba entre las más elevadas del mun-

do (en Europa, sólo Bélgica y Francia estaban por encima), la contratación laboral tenía una presunción de continuidad y la representación sindical tenía un fuerte ascendente en las cuestiones laborales.

La arrogancia siempre es mala e infundada, pero es aún peor cuando trata de persistir a toda costa. Cuando la recaudación no llegaba para pagar los dislates se pudo optar por aumentar los impuestos o endeudarse. Como lo primero es impopular y lo segundo, aunque requiere pagar los intereses, no es tan visible y sobre todo, se pagará más tarde y le correspondería a otros, se optó

por esa segunda vía. El resultado es una deuda agregada que supera varias veces el PIB y que pesará sobre el país durante años. En lo inmediato se han tomado decisiones importantes, como, la reducción de empleos en las administraciones públicas y el aumento de impuestos, pero que reducen la capacidad de demanda inter-

na y ha empujado a cientos de empresas a entrar en concursos de acreedores... de los que muchas no podrán salir. Las nuevas normas laborales facilitan la contratación, son adecuadas para las empresas que se mantienen y lo serán más cuando se vuelva al crecimiento.

La noticia, buena y reiterada, es la exportación, que ronda el valor de la importación.

Hay razones para suponer que se mantenga esta política de oferta que es tan sencilla como producir, vender, cobrar y volver a producir, haciéndolo mejor y buscando más clientes. El logro de igualar el valor de las ventas con el de las compras es inédito en España y, en la actualidad, no se consigue en buena parte de Europa. La buena noticia se ha conseguido gracias a que se han bajado algunos costes de producción como la reducción del absentismo laboral que era el más alto de Europa al tiempo que la población española tenía -y mantiene- una esperanza de vida que es la segunda del mundo, junto a Suiza y tras Japón, pero aún debe bajar más para poder acceder a nuevos mercados.

La salida exige una reducción drástica de la duplicación de exigencias impuestas por las administraciones públicas, desde las locales hasta las centrales. La simplificación de trámites, la eliminación de exigencias innecesarias, la premura en las resoluciones y la vuelta a un mercado único donde una acreditación sirva para todo el país está en proceso. La acumulación de normas requiere la igualdad en todas las Comunidades Autónomas. Esto supondría que, las que no rigen en todo el Estado po-

drían, si fueran relevantes, asumirse por todas las otras o desaparecer. Asimismo, las acreditaciones de una parte servirían para toda la nación y el proceso continuaría eliminando los elementos de arbitrariedad que subsisten.

Las Administraciones Públicas (AAPP) deben asumir -más que la población- que el país es pobre, endeudado y apremiado. Las empresas públicas que pertenecen a una o varias entidades, deberían evidenciar las razones que justifican su existencia. Las entidades interpuestas entre Diputaciones y Ayuntamientos deberían eliminarse. Con-

veniría que una delegación técnica de la Comunidad Europea emitiera una evaluación del número idóneo de las diferentes AAPP para la España actual.

En cualquier país su producción está anclada en el mercado interior. En España, la conjunción de la mayor tasa de paro del mundo, con una de las más

El equilibrio en la balanza comercial no se consigue en buena parte de Europa

altas cargas fiscales, llevan a la economía oculta y el fraude fiscal. La mayor parte de los contribuyentes soportan un lastre que debe de reducirse tan pronto y tan drásticamente como sea posible sin cuestionar el pago de la deuda que, por otra parte, sería tanto menor cuanto antes se retorne a la plena actividad económica y la eliminación del paro.

La deuda agregada supera varias veces el PIB y pesará sobre el país durante años

Los retos del segundo semestre

Manuel Lagares

El Mundo, 13 de agosto de 2013

> TRIBUNA / ECONOMÍA / MANUEL LAGARES

- El autor considera que, aunque estamos en el buen camino, queda bastante para superar la crisis
- Señala que, como apuntó el FMI, tenemos que reducir nuestros costes salariales para impulsar la economía

Los retos del segundo semestre

A PRINCIPIOS del pasado noviembre, cuando faltaban más de tres meses para que se hicieran públicos los datos de la Contabilidad Nacional de 2012, pronostiqué desde estas mismas páginas que probablemente a finales del segundo trimestre de este año o principios del tercero nuestro PIB estaría creciendo en términos reales a tasas positivas aunque pequeñas. También en los primeros días del pasado mes de julio advertía que los datos del segundo trimestre de este año resultarían decisivos para comprobar si se producía el esperado cambio de coyuntura. En estos primeros días de agosto parece que ambas predicciones se están cumpliendo. A lo largo del pasado trimestre el PIB solo ha caído, en términos reales, un -0,1% respecto al anterior, frenando su descenso en abril y mayo y quizá remontando a tasas positivas en junio; el desempleo se está reduciendo mes a mes; el sector exterior ofrece un importante superávit gracias al fuerte crecimiento de las exportaciones de bienes y del turismo; el aumento de los precios se está moderando; la prima de riesgo se sitúa alrededor de los 280 puntos básicos cuando en noviembre de 2011 estaba en las proximidades de los 650. También las magnitudes fiscales hacen pensar que nuestros compromisos respecto al déficit, atenuados por la Unión Europea, podrán cumplirse en 2013. Para cerrar este panorama, los bancos están presentando cuentas de resultados positivas para la primera mitad del año, pese a las mayores provisiones que han tenido que efectuar por los créditos refinanciados. La confortable calma que generan tan importantes datos parece conceder a la economía española un tiempo de descanso después de años de graves incertidumbres, muy elevados riesgos y considerables esfuerzos y sacrificios.

Tiempo para la siesta, pueden pensar algunos en este verano colmado de turistas y de sol. Tiempo para olvidar el durísimo esfuerzo que incluso está forzando con mucha presión las costuras regionales de nuestro territorio. Tiempo, en definitiva, para disfrutar de lo conseguido y, con la calma con que se tomaban los acontecimientos adversos los viejos hidalgos castellanos—el «sosegado» de Felipe II—pensar quizá en algo que hacer más adelante, pero no hoy ni mañana. Tremendo error, porque solo estamos en el inicio del final de la crisis y es mucho el camino que queda para superarla totalmente. Comenzando por la estabilidad presupuestaria, en el primer trimestre de este año el conjunto de las a-

dministraciones públicas generaron un déficit del 4,8% del PIB, frente al 5,6% del primer trimestre del anterior ejercicio. Este dato apunta a un 6% para el total del año, pero lograr esa cifra obliga a mantener una política fiscal muy activa y vigilante. El objetivo final sería llegar al equilibrio presupuestario cuando la producción creciese a sus valores potenciales. Muchos pensamos que idealmente los gastos de las administraciones públicas no deberían pasar de un 40% del PIB manteniendo los servicios sociales básicos por usuario a sus niveles actuales, pues esa dimensión proporcionaría las mejores oportunidades a la producción y al empleo. Pero mientras continuase la crisis y el PIB no llegase a sus niveles poten-

ciales de crecimiento, el déficit podría situarse coyunturalmente en torno al 3% del PIB, con gastos en el 40% del PIB y con ingresos próximos al 37%. En 2012 las administraciones públicas, excluidas las excepcionales ayudas a los bancos, efectuaron gastos por valor del 43,4% del PIB, mientras que sus ingresos representaron un 36,4%.

Por eso, el esfuerzo que aún queda por realizar vendría a ser de casi tres puntos y medio de porcentaje de reducción en los gastos públicos, lo que tendría que lograrse en un par de años elevándose gradualmente el porcentaje de ingresos hasta ese mismo 40%, pero no por subidas de tipos y tarifas sino por el impulso que les proporcionaría el aumento del PIB a medida que la economía se aproximase a su potencial de crecimiento.

La prioridad inmediata debería ser, por tanto, la de reducir los gastos públicos hasta el 40% del PIB manteniendo los servicios sociales básicos en sus niveles actuales por usuario. Eso daría margen para reducir las tarifas de algunos impuestos y eliminar muchos obstáculos fiscales para el crecimiento de la producción y del empleo. Sin duda las posibilidades de éxito de esta política, aparentemente arriesgada, serían mayores si se pusiera en marcha una vez iniciada la recuperación del crecimiento del PIB. De ahí que fuese importante confirmar el inicio del cambio de coyuntura en el segundo trimestre de este año y aún más tener la seguridad de su afianzamiento en el tercero y cuarto. Si esa tendencia ascendente se consolidase, el nuevo año sería el mejor momento para poner en vigor tarifas algo más reducidas y tributos mucho más neutrales.

pero no todo ha de ser política fiscal. Como acaba de decirnos el FMI, con gran escándalo para muchos, tenemos que reducir nuestros costes salariales e impulsar así la capacidad para competir de nuestra economía. Tal ajuste podría seguir la vía tradicional de la reducción del empleo, lo que constituiría otra tragedia para un país ya muy castigado por unas cifras escalofriantes de paro. Pero también podría lograrse más gradualmente manteniendo inalterados los salarios monetarios frente a los aumentos de los precios, que serán muy moderados en los próximos tiempos. Los sindicatos, que están hoy aceptando salarios de austeridad, tendrán que hacer otro esfuerzo para consolidar la recuperación. Su papel no les será fácil, pero el aumento del empleo será su mejor recompensa.

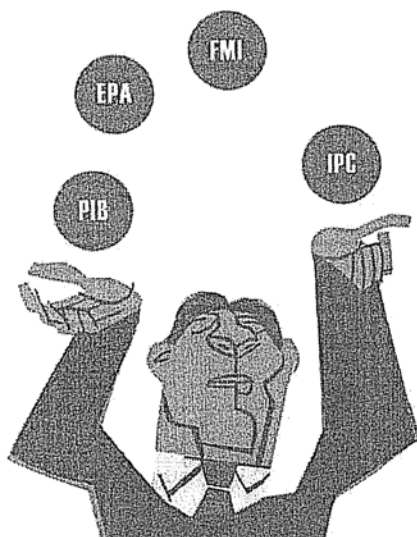
Debería igualmente facilitarse la financia-

ción de las empresas medianas y pequeñas. Los bancos se encuentran muy prestatados por la negativa experiencia de los últimos años, en los que se les ha venido encima un aumento sin precedentes de la morosidad y en los que, además, han tenido que afrontar simultáneamente nuevas y cada vez más exigentes reglas respecto a su propia capitalización en momentos de sequía en los mercados de capitales. Por eso no puede esperarse demasiado de ellos una vez cerrada la ventanilla de las antiguas cajas de ahorros, líderes hasta hace bien poco en ese segmento de clientela en el que las garantías materiales a veces tienen que suplirse con el conocimiento del deudor y de la calidad de su negocio. Por eso tendrían que habilitarse vías para que esas empresas pudiesen llegar, quizá colectivamente, a los mercados de capitales a precios no exorbitantes. Otra tarea, pues, de gran interés y urgencia para este segundo semestre.

LA CUARTA gran reforma que debería ocupar este segundo semestre del año es la referente a los mercados. Mucho se ha avanzado en esta tarea, al haberse identificado ya los obstáculos normativos que interfieren gravemente en su unidad impidiendo una adecuada asignación de recursos entre sectores de la producción a lo largo de todo el territorio nacional. Pero aún queda que superar las muchas barreras que han establecido las comunidades autónomas, en un intento de reproducir las líneas fronterizas nacionales anteriores a la Unión Europea pero esta vez referidas a los límites de sus propios territorios. La unidad de mercado se logró con la revolución liberal de la primera mitad del siglo XIX, pero casi 200 años después hemos vuelto a los tiempos del Antiguo Régimen. Mucho daño está haciendo esta fragmentación a los potenciales de crecimiento de nuestra economía y mucho ruido puede generar su superación, dificultando el necesario entendimiento entre quienes desde hace muchos siglos integran la sociedad española.

Con esta corta enumeración no se agota la lista de tareas de este semestre para impulsar la incipiente recuperación de nuestra economía. Pero aunque en los ámbitos de esta limitada agenda—reforma fiscal, sensatos acuerdos salariales, nuevas vías de financiación para pequeñas y medianas empresas y unidad de mercado—esté ya el Gobierno nombrando comisiones para su estudio o enviando proyectos de ley a las Cortes para su cambio, lo que queda para que las soluciones entren en vigor y actúen efectivamente es todavía mucho, demasiado quizá para los menos de cinco meses que nos separan del final del año en curso. Por eso no deberíamos dejarnos llevar por la falsa ilusión de que ya todo está hecho, ni sosegarnos más de lo estrictamente necesario, ni caer políticamente en la muy española tentación de la siesta. Mucho nos jugamos en ello.

Manuel Lagares es catedrático de Hacienda Pública y miembro del Consejo Editorial de EL MUNDO.



«Reforma fiscal, ajuste salarial, mejora de la financiación y unidad de mercado, tareas indispensables»

Mejoras que no permiten bajar la guardia

Federico Prades

El País, 14 de julio de 2013

La firma invitada

Mejoras que no permiten bajar la guardia

Por FEDERICO PRADES

Han transcurrido dos años desde que la economía española recayó en recesión con un nuevo retroceso del PIB real del 3% y la destrucción adicional de 1,5 millones de puestos de trabajo hasta elevar la tasa de paro por encima de su desorbitado 27%. Con todo, el balance de estos dos años pone de relieve unos avances significativos en la corrección de los desequilibrios internos, junto con la adopción de una amplia batería de medidas destinadas a sanear y flexibilizar nuestra economía. También en el ámbito de la eurozona y de la Unión Europea se han tomado importantes iniciativas, entre las que destaca el diseño de la unión bancaria, con lo que se han atenuado las tensiones en los mercados, se ha recuperado una mayor confianza y nos encontramos ante un contexto más propicio para el desarrollo de la actividad.

En cuanto a la corrección de nuestros desequilibrios, destaca muy particularmente el ajuste del sector exterior basado en las ganancias de competitividad y la internacionalización de nuestras empresas, favorecido, a su vez, por la notable reducción de los costes laborales unitarios relativos. Se ha progresado, asimismo, en la reestructuración, recapitalización y saneamiento del sistema financiero, el desapalancamiento del sector privado y el ajuste del mercado inmobiliario. En un contexto especialmente adverso, también se ha avanzado en el saneamiento de las cuentas públicas si atendemos a la reducción del gasto y del déficit estructural primario.

Las medidas adoptadas por el Gobierno, básicamente orientadas a recuperar crecimiento y capacidad de creación de empleo, cubren un amplio espectro. En el terreno de la consolidación, presupuesto, fuera de los recortes del gasto (compensación de las retribuciones, reducción del empleo público y racionalización del gasto) y del incremento de la presión fiscal (tanto directa como indirecta), destaca la Ley de Estabilidad Presupuestaria y de Sostenibilidad Financiera, con efectos permanentes muy positivos sobre la gobernanza, transparencia y control en los distintos niveles de la Administración. A ello se suma el Programa de Belasima de la Administración Pública, la próxima creación de la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal y la revisión en trámite del sistema de pensiones. El Gobierno ha anunciado, asimismo, una reforma tributaria de carácter integral que entrará en vigor en 2015.

En el sector financiero, tras un riguroso análisis de la situación individual de las entidades y con exigentes pruebas de esfuerzo realizadas por los organismos internacionales y agencias independientes, se han depurado los balances, de tal modo que la solvencia de las entidades de crédito satisfacen con holgura el requisito de una ratio de capital principal del 9% junto con un elevado nivel de aprovisionamiento. Destaca, asimismo, el proyecto de Ley de Cajas de Ahorro y Fundaciones Bancarias, con el que se configura un nuevo marco regulatorio sujeto a criterios de eficiencia y profesionalidad de gobierno. Por último, la puesta en marcha de la Sareb, como gestora de los activos dañados procedentes de las entidades que han requerido ayuda pública, ha reducido notablemente la exposición de las entidades financieras al sector inmobiliario.

Se inicia una mejoría que, si se consolida, puede llevar al PIB a crecer el 1% en 2014

Pero la situación española depende de la solución de la crisis de la eurozona

Tras la reforma laboral de finales del pasado año, se han incorporado nuevas medidas enmarcadas en la Ley de Apoyo a los Emprendedores y su internacionalización mediante bonificaciones a la contratación, la disponibilidad de nuevas líneas de crédito y el denominado "IVA de caja". En el mercado de bienes y servicios hay que señalar la Ley de Garantía de la Unidad de Mercado, la Ley de Colegios y Servicios Profesionales y la creación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, que tendrán un particular impacto sobre los sectores de la energía, transportes, telecomunicaciones y comercio.

En el sector financiero, tras un riguroso análisis de la situación individual de las entidades y con exigentes pruebas de esfuerzo realizadas por los organismos internacionales y agencias independientes, se han depurado los balances, de tal modo que la solvencia de las entidades de crédito satisfacen con holgura el requisito de una ratio de capital principal del 9% junto con un elevado nivel de aprovisionamiento. Destaca, asimismo, el proyecto de Ley de Cajas de Ahorro y Fundaciones Bancarias, con el que se configura un nuevo marco regulatorio sujeto a criterios de eficiencia y profesionalidad de gobierno. Por último, la puesta en marcha de la Sareb, como gestora de los activos dañados procedentes de las entidades que han requerido ayuda pública, ha reducido notablemente la exposición de las entidades financieras al sector inmobiliario.

También en la Unión Europea y en la eurozona se han tomado importantes iniciativas. Hay que señalar al respecto la decisión del BCE de introducir las operaciones monetarias de compraventa (OMT) en septiembre pasado, y el diseño de la unión bancaria por el eurogrupo que, partiendo de un mecanismo único de supervisión bajo la responsabilidad del BCE, deberá complementarse con un sistema común de garantía de depósitos y de resolución. Se trata de tres pilares complementarios e interdependientes, imprescindibles para corregir la fragmentación del mercado, recuperar la fluidez del crédito y restablecer los mecanismos de transmisión de la política monetaria. Finalmente, las autoridades comunitarias, frente a las normas de la más estricta austeridad, han dado muestras de una mayor flexibilidad, al ampliar los plazos para el cumplimiento de los objetivos presupuestarios. Por otra parte, están prestando actualmente una mayor atención a las políticas de impulso de la activi-

dad, como se desprende de la reciente habilitación de fondos para la lucha contra el paro juvenil y de apoyo a las pymes.

En España, los indicadores más recientes de actividad, demanda y empleo sealan el inicio de una mejoría. Si, como cabe prever, se consolida esta tendencia, el PIB real se estabilizará en la segunda parte del año para iniciar una senda de recuperación y alcanzar un crecimiento cercano al 1% en 2014. Dicha recuperación será necesariamente moderada por la contención de la demanda interna, ligada al proceso de ajuste y de desapalancamiento, si bien podría beneficiarse de una mejoría del entorno internacional y de las ganancias de competitividad. También cabe esperar que la economía comience a cosechar los frutos de las reformas estructurales, especialmente en materia de empleo, si se lograse reducir el umbral de crecimiento a partir del cual se generen nuevos puestos de trabajo.

En todo caso, no cabe bajar la guardia. El camino por recorrer para situar los equilibrios básicos en una posición confortable, especialmente es lo que el desapalancamiento del sector privado, la deuda externa y el saneamiento de las cuentas públicas se refiere, y para recuperar los niveles de producción y de empleo previos a la crisis, es todavía considerable. Este proceso puede y debe acelerarse perseverando en las políticas de oferta desincentivadas a flexibilizar los mercados y a ampliar el potencial de crecimiento como fuente de creación de empleo. Finalmente, no podemos olvidar que nuestra situación depende en gran medida de la solución de la crisis en la eurozona, donde el progreso hacia la unión bancaria y la puesta en marcha de los mecanismos e instituciones que requiere será determinante. ■

Federico Prades es asesor económico de la Asociación Española de Banca (AEB).

Perspectivas de crecimiento español en 2014

Guillermo de la Dehesa

El País, 28 de julio de 2013

»laboratorio de ideas.

Perspectivas del crecimiento español en 2014

GUILLERMO
DE LA DEHESA

El año 2013 será, muy probablemente, el último año de caída del PIB, tras cinco años de crecimiento promedio negativo, pero probablemente también el de mayor caída de los cinco últimos. El Fondo Monetario Internacional (FMI) estima para España, en 2013, una caída del PIB del -1,6%; la Comisión Europea (CE), una caída del -1,4%; la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), del -1,7%, y el Programa de Estabilidad español (PE) 2013-2016, del -1,3%, frente al -1,4% en 2012.

Estas estimaciones serían el resultado agregado neto de, por un lado, una contribución negativa al crecimiento del desplome de la demanda interna en 2013 (del 3,7%, según el FMI; del 4,3%, según la OCDE; del 4%, según la CE, y del 3,7%, según el PE) y, por otro, de una contribución positiva al crecimiento de las exportaciones netas (del 2,1% del PIB, según el FMI; del 2,6%, según la OCDE; del 2,6%, según la CE, y del 2,4%, según el Programa de Estabilidad).

Ahora, el objetivo primordial debe ser conseguir que en 2014 el crecimiento de España sea positivo, lo que dependerá, por un lado, de la política fiscal diseñada para cumplir el procedimiento de déficit excesivo (EDP) y, por otro, del mejor comportamiento del sector exterior. La extensión de dos años más, hasta 2016, para cumplir el déficit público nominal del 3% del PIB que la CE y el Consejo Europeo acaban de otorgar a España, Francia, Polonia y Eslovenia ayudará, pero solo hasta cierto punto.

Las estimaciones de crecimiento para la economía española en 2014 han sido las siguientes: la CE estima un crecimiento positivo del 0,8%; el FMI, del 0,7%; el PE, del 0,5%, y la OCDE, del 0,4%. Una posible explicación de estas diferencias en las estimaciones del crecimiento es que han ido cayendo conforme avanzaba el año, ya que la estimación más alta, la de la Comisión Europea, es de febrero de 2013; la intermedia, del FMI, es de abril pasado; la del PE es de finales de abril de 2013 y, la más baja, la de la OCDE, es del mes de mayo.

Esta secuencia temporal de crecimiento a la baja ha sido culminada por el FMI, que acaba de estimar, en su *World Economic Outlook* (WEO) de julio, un crecimiento del 0% para España en 2014. Las razones de esta reducción por parte del FMI parecen ser básicamente dos: una, general, internacional, y otra, específica, nacional.

La primera responde a un menor crecimiento mundial en 2014 del estimado en abril de 2013. Los grandes países emergentes, como China, India, Brasil y Rusia (BRIC), van a crecer menos, así como los grandes países en desarrollo de Asia y de África, ambos con una caída de 0,3 puntos porcentuales frente al

crecimiento estimado en abril pasado. Asimismo, el FMI en abril estimaba un crecimiento en 2014 del 1,1% para el área euro y del 1,5% para Alemania, y en julio los ha reducido al 0,9% y 1,3%, respectivamente.

La segunda responde a que el Fondo, en su WEO de abril, había estimado que, en 2014, el déficit público de España seguiría aumentando en 0,3 puntos porcentuales del PIB, pasando del -6,6%

en 2014, a un 4,5% en 2015 y a un 2,8% en 2016, que posteriormente ha refrendado el Consejo Europeo el 21 de junio.

El FMI, en su WEO de julio, ha estimado una reducción, ligeramente mayor del déficit público que la de la CE, pasando de un déficit del 6,7% del PIB en 2013 (en lugar del 6,5% del PIB, de la CE), a otro del 5,9% del PIB en 2014 (en lugar del 5,8% del PIB), lo que implicaría una contracción fiscal de 0,8 puntos

ro, que seguirá manteniendo un crecimiento bajo.

Asimismo, el FMI estima un menor déficit primario estructural (excluido el coste del servicio de la deuda anual) como porcentaje del PIB potencial del -2,1% del PIB en 2013 y del -1,3% del PIB, en 2014, pudiendo llegar a ser cercano al 0% en 2015 y ligeramente positivo en 2016, como ya lo es el de Italia.

Sin embargo, habrá que esperar todavía a que la Comisión Europea, en el próximo mes de octubre, publique sus nuevas estimaciones de otoño de crecimiento y de déficit público para España en 2014. Si considera como buenos los déficits públicos acordados en el retraso del plazo de cumplimiento hasta 2016 —es decir 6,5% del PIB en 2013 y 5,8% en 2014—, la necesaria contracción fiscal sería de 0,7 puntos porcentuales del PIB. Si también considerase un multiplicador ligeramente inferior a uno, el crecimiento sería algo positivo en 2014.

Sin embargo, empiezan a surgir ciertas dudas sobre si España conseguirá alcanzar el déficit fiscal a que se ha comprometido con Bruselas en 2013 y en 2014.

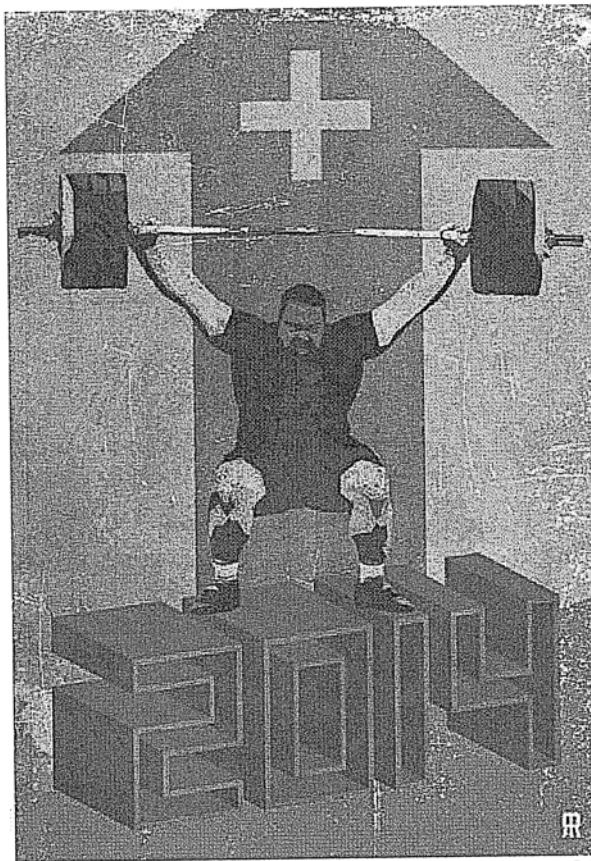
Por un lado, el déficit público acumulado en 2013 sigue creciendo. Según el BBVA (con fecha del pasado 16 de julio), el déficit público acumulado hasta mayo se habría situado por encima del 3% del PIB, en torno a 1,9 puntos porcentuales más que en el mes de abril, debido fundamentalmente a la Administración Central y sus organismos dependientes, que ha registrado un déficit del 3,2% del PIB, 0,8 puntos porcentuales más que en abril; a las comunidades autónomas, que lo han aumentado 0,1 puntos porcentuales hasta el 0,4% del PIB frente al 0,3% en el mes de abril, y a la Seguridad Social, que ha reducido su superávit hasta el 0,3% del PIB.

Por otro lado, en 2012, fueron tomadas una serie de medidas, por una sola vez, entre ellas la eliminación de la paga extra de los funcionarios, que no están contempladas para este año 2013. Sin estas medidas, el déficit de 2012 hubiera sido del 8% del PIB y la evolución cíclica podría llevarlo hasta el 8,4% en diciembre de 2013, lejos del objetivo del 6,5% del PIB (como publicó David Taguas, el 21 de julio pasado).

Asimismo, la deuda pública sigue aumentando. En diciembre de 2012 había subido al 84,2% y en mayo pasado ha alcanzado ya el 89,5% del PIB, cuando el Plan de Estabilidad estima un 91,4% del PIB a finales de 2013. Estas cifras no incluyen el coste fiscal previsto por las ayudas a las instituciones financieras (según ha explicado Ángel Laborada, en su tribuna del pasado día 21).

En resumen, es necesario cumplir sobradamente el objetivo de déficit público comprometido para 2013, para evitar una mayor contracción fiscal en 2014 que reduzca o anule la recuperación y esperar que el sector exterior siga aumentando su contribución neta al crecimiento PIB. ■

Guillermo de la Dehesa es presidente del Centre for Economic Policy Research (CEPR).



Es necesario cumplir el objetivo de déficit este año para evitar en 2014 una mayor contracción fiscal

del PIB en 2013 al -6,9% en 2014. La Comisión, en febrero de 2013, estimaba un crecimiento del déficit público todavía mayor, pasando del -6,7% del PIB en 2013 al -7,2% del PIB en 2014.

Finalmente, el 29 de mayo de 2013, Bruselas autorizó a España a retrasar el cumplimiento del objetivo del 3% máximo de déficit público hasta 2016, pasando de un 6,5% del PIB en 2013 a un 5,8%

porcentuales del PIB en 2014. El FMI considera que, si a esta contracción de 0,8 puntos porcentuales de PIB se le aplicase un multiplicador fiscal de 1, el crecimiento en 2014 sería negativo (-0,1%), ya que en abril estimaba un crecimiento para España del -1,6% en 2013 y del 0,7% en 2014.

Sin embargo, estima un crecimiento 0% para 2014, dado que algunas de las nuevas medidas fiscales de ingresos pueden tener un multiplicador menor que uno y que, además, las condiciones para el crecimiento en España han mejorado entre abril y julio, especialmente debido a la aportación al crecimiento de exportaciones de bienes y servicios, que siguen ganando cuota de mercado y que están diversificándose fuera del área eu-

Previsiones al alza, pero con cautela

Ángel Laborda

El País, 22 de septiembre de 2013

»Economía global.

coyuntura nacional

Previsiones al alza, pero con cautela

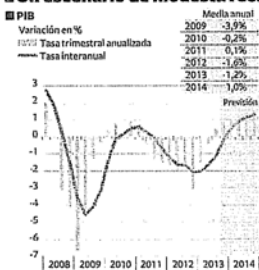
ÁNGEL
LABORDA



Como es habitual tras la publicación de la contabilidad nacional trimestral, la mayoría de los analistas de la coyuntura hemos procedido en las últimas semanas a revisar las previsiones macroeconómicas para este año y el próximo. En general, esas previsiones están siendo algo más optimistas que las de hace nueve meses. La última encuesta a las 19 instituciones a las que Funcas pide sus cifras cada dos meses, publicada esta semana, arroja una caída media del PIB del 1,3% en 2013, dos décimas menos que en la encuesta anterior. Esto se traduce en un retroceso del empleo del 3,2%, también dos décimas menor. Para 2014, el crecimiento del PIB se mantiene en el 0,7%, aunque casi la mitad de los analistas lo revisan al alza, y la caída del empleo se reduce dos décimas respecto a la encuesta anterior, hasta -0,2%. En Funcas somos un poco más optimistas sobre el crecimiento del PIB (-1,2% en 2013, y 1% en 2014), aunque unas décimas de más o de menos son poco significativas cuando hablamos de previsiones macroeconómicas en un contexto de gran incertidumbre como el que predomina.

Al comparar las previsiones de ambos años observamos un cambio importante en la relación entre PIB y empleo. En 2013, la diferencia entre las dos variables (que equivale al crecimiento de la productividad por trabajador) es de 1,9 puntos, mientras que en 2014 se reduce a 0,9 puntos. Ello quiere decir que los analistas no solo esperan una mejora en el crecimiento del PIB, sino también que este crecimiento sea más intenso en empleo, es decir, que el crecimiento necesario del PIB para que se cree trabajo (umbral de creación de empleo) se reduzca. Los factores que explicarían esta mejora serían, en primer lugar, el final de la recesión económica y de los fuertes ajustes de plantillas que la misma ha llevado aparejados, y en segundo lugar, la moderación salarial y las reformas del mercado laboral que se están produciendo.

Un escenario de modesta recuperación



Fuentes: INE (CNTRY EPA) y Funcas (previsiones). Gráficos elaborados por A. Laborda.

Las previsiones de consenso de variación trimestral del PIB dan ya cifras positivas a partir del tercer trimestre de este año, aunque muy modestas: una décima porcentual para el trimestre actual y el último de este año; dos décimas para los dos primeros de 2014; tres para el tercero, y cuatro para el cuarto. Utilizando la relación comentada entre PIB y empleo prevista para 2014, ello implica que no se espera que empiece a crearse empleo, al margen de variaciones estacionales, hasta el segundo o el tercer trimestre del próximo año, y



ello, en cantidades muy pequeñas. El paro, sin embargo, empezará a reducirse lentamente antes de que empiece a crearse empleo, ya que es previsible que continúe la reducción de la población activa. Aun así, la tasa de paro media anual para 2014 aún se situará en el 26%, solo medio punto por debajo de la esperada para 2013.

Todo ello es indicativo del tipo de recuperación que los analistas de la coyuntura estamos visionando. Una recuperación muy modesta en sus inicios, que los ciudadanos apenas van a notar. Y es que nuestra

economía, aunque ya ha logrado desprenderse de buena parte del lastre que le ha arrastrado hasta tierra, aún mantiene otra gran parte de este que va a estar frenando su remontada durante bastante tiempo. El principal es la deuda, que aún debe reducirse notablemente y que merma la capacidad de gasto de las familias y empresas. Otro es el elevado déficit público, cuya corrección no debemos demorarla excesivamente, pues la deuda pública se acerca rápidamente al 100% del PIB y nos hace muy vulnerables en el contexto de la crisis fiscal y financiera que atenaza a Europa. El sector financiero está inmerso en procesos de

Los analistas prevén que el crecimiento necesario del PIB para crear empleo se reduzca

La recuperación que se vislumbra es tan modesta, que los ciudadanos casi no lo van a notar al inicio

saneamiento, recapitalización y desapalancamiento que lastran su capacidad de expandir el crédito. Sin ser exhaustivos, el elevado paro, la moderación salarial y las aún inciertas perspectivas de empleo dificultan la capacidad de las familias para elevar su consumo. Por ello, el consenso del panel de Funcas contempla una recuperación del consumo privado más tardía que la del PIB, y aún más modesta. Como hasta ahora, serán las exportaciones el principal motor de la recuperación. Ello, de paso, se va a traducir en superávits crecientes de la balanza de pagos por cuenta corriente, algo positivo porque reduce nuestra vulnerabilidad frente a los mercados financieros internacionales y nos permite acelerar la devolución de la deuda exterior.

Ángel Laborda es director de coyuntura de la Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS).

Sin estación de llegada

Gerard Pradó

Expansión, 10 de septiembre de 2013

Sin estación de llegada



Gerard Pradó
i Miquel

London School of Economics

La reciente reducción en la prima de riesgo y la subida de valores en bolsa, junto con la relajación inevitable que conlleva el calor estival y el periodo de descanso de aquellos que, con suerte, tienen trabajo del que descansar, produce en algunos un espejismo que dibuja una economía española que va, finalmente, por buen camino. La testaruda realidad sugiere, sin embargo, que la situación de la economía continúa siendo poco envidiable, dejando muy poco margen a la alegría para los Presupuestos del año entrante.

2012 se cerró con más de un 7% de déficit cuando el objetivo (múltiples veces revisado) era del 6,3%. Por lo que hemos visto hasta el momento, parece que 2013 no cerrará mucho mejor. Puesto que el objetivo para finales de 2014 es del 5,8% nos toca afrontar otro presupuesto con recortes muy importantes. Para completar este paisaje un tanto desolador hay que añadir el inevitable incremento en la partida de intereses de deuda y otro difícil de evitar en el capítulo de pensiones. Como las inversiones públicas

La necesidad de consolidación fiscal lleva años cargando las doloridas espaldas de los ciudadanos españoles

han sido las mayores víctimas de los recortes previos no hay margen por este lado. El gasto corriente parece pues destinado a sufrir nuevas reducciones.

Esta necesidad de consolidación fiscal lleva años cargando las doloridas espaldas de los ciudadanos españoles. Como economista, podría ahora empezar con una larga lista de las reformas de gasto y de ingresos que creo necesarias. Pero otros expertos más conocedores de la materia llevan tiempo clamando, aparentemente en el desierto, por cambios específicos cuya recomendación comparto completamente. Por ejemplo, tenemos un sistema impositivo demencial, donde a pesar de sufrir las distorsiones generadas por elevadísimos tipos marginales recaudamos exigüamente por culpa de generosas dádivas en forma de subsidios y deducciones.

En vez de repetir estas recomendaciones prefiero incidir en el proceso que nuestra sociedad usa para tomar decisiones de este calado. Es importante ser consciente de la magnitud de lo que estamos viviendo. Afrontamos

A juicio del autor, "la testaruda realidad sugiere, sin embargo, que la situación de la economía continúa siendo poco envidiable, dejando muy poco margen a la alegría para los Presupuestos del año entrante".



El presidente del Gobierno, con su jefe de Gabinete y el jefe de la Oficina Económica, durante un viaje de París a Bruselas en 2012.

un largo periodo con pocas perspectivas de crecimiento económico, con ineludibles cambios desfavorables en nuestra estructura demográfica y con la necesidad de devolver la gigantesca deuda que estamos acumulando. Esto significa que inevitablemente tendremos que adaptarnos a vivir con un estado más pequeño que podrá sufragar un nivel de servicios y pagos bastante menor de lo que creíamos garantizado hace sólo un lustro.

Este cambio fundamental en la relación y en las expectativas del ciudadano para con el Estado está ocurriendo progresivamente, día a día. Y está ocurriendo sin que nadie parezca tener claro cuál es el nuevo diseño al que nos acercamos. Al contrario, hasta ahora cada uno de los gobiernos (y esto incluye Comunidades Autónomas e incluso ayuntamientos) se encuentra cada año con un objetivo de déficit.

Partiendo de los presupuestos anteriores, este Gobierno recorta un poquito en las partidas que conllevan alto coste político y un mucho en todas las otras con la esperanza de que la suma de retales y un poco de masaje contable de fin de año terminen arrojando un balance aceptable a la policía financiera de turno (la Unión Europea en el caso del Gobierno central, y el Gobierno central en el caso de las CCAA).

Dada la liturgia del proceso no es extraño que hagamos sistemáticamente el ridículo cada año fracasando en nuestro objetivo de reducción de déficit. Pero mucho más preocupante que el sonrojo estacional es la falta de control: no parece que haya estación de llegada para este tren, y si la hay, no ha sido consultada a nadie y por lo tanto no genera el más mínimo consenso social.

Dada nuestra democracia representativa, uno puede argumentar que para esto están los políticos, a quienes delegamos el poder de decidir. Es cierto que el actual Gobierno tiene una gran legitimidad procesal dados los resultados de las últimas elecciones, culminados en una mayoría absoluta que permite salir del paso en cada encrucijada política. Pero también es cierto que las promesas que forjaron esta mayoría no se han cumplido, a causa posiblemente de una situación económica e institucional que ha resultado mucho peor de lo esperado.

La crisis de legitimidad sufrida por nuestras instituciones sugiere que una revisión del papel del Estado soportada solamente por el precario funcionamiento de las mismas no tendrá capacidad alguna de generar consenso.

El consenso social, si es posible, requiere transparencia y debate. Es necesario que la reinención del Estado se haga con puertas abiertas, explicando a la ciudadanía claramente cuáles son las restricciones y los exiguos márgenes de maniobra que tenemos. El debate público requiere disciplina contable: todo el mundo quiere más hospitales, más pensiones y menos impuestos. Pero así no se marcan prioridades políticas. El objetivo del proceso es descubrir qué tipo de Estado, dadas las restricciones financieras, quiere la sociedad española. El último euro, ¿debe ir a mantener el poder adquisitivo de las pensiones, a mejorar la calidad de nuestras escuelas, o a terminar la extensión del AVE? ¿En qué servicios en concreto estamos dispuestos a sufrir una reducción en prestaciones?

Si los partidos políticos quieren mantener su relevancia, deben mostrar su razón de ser en este debate público.

Los ciudadanos deben exigir de cada partido, esté en el Gobierno o en la oposición, exactamente qué tipo de Estado sería su punto de llegada. Para evitar propuestas vacuas, la exigencia debe ser específica: un presupuesto de base cero. Esto es, sin partir de presupuestos pasados, justificando y priorizando cada partida. Este presupuesto debería además ser formulado con cero déficit estructural.

Obviamente, el punto de partida de este debate deben ser números claros y creíbles. Es desde este punto de vista que la creación de un Consejo Fiscal independiente política y financiera-

Este Gobierno recorta un poquito en las partidas que conllevan alto coste político y un mucho en las otras

mente es absolutamente vital. En España existe el capital humano suficiente para que funcione perfectamente, pero falta interés político vista la última propuesta cómicamente inadecuada del Gobierno, entregada además a regañadientes. Sólo un Consejo Fiscal independiente puede examinar las propuestas presupuestarias de los distintos partidos y de la sociedad civil y reafirmar que no sean otra colección de promesas insostenibles.

La contracción del Estado no puede ser el resultado de una sarta de decisiones inconexas tomadas año a año bajo presiones inmediatas. La sociedad española debe decidir, a dónde va con pleno conocimiento. Sólo así el proceso tendrá aceptación social. E igual de paso puede devolver algo de legitimidad a nuestras maltrechas instituciones políticas.

Un nuevo aire para los presupuestos de 2014

Ángel Laborda

El País, 29 de septiembre de 2013

»Economía global.

coyuntura nacional

Un nuevo aire para los Presupuestos de 2014

ÁNGEL
LABORDA



A la espera del detalle de los Presupuestos Generales del Estado para 2014 (PGE-2014), y aprovechando que esta semana se han publicado los datos de ejecución presupuestaria del Estado y de la Seguridad Social hasta agosto, parece oportuno analizar cómo van las cuentas públicas y cómo pueden cerrar el año. Antes, sin embargo, comentaré brevemente la información más relevante que nos han proporcionado los indicadores publicados en los últimos días.

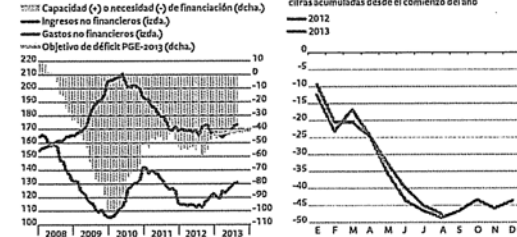
La semana no ha podido ser más fructífera. La Encuesta de Ocupación Hotelera y la estadística de entrada de turistas extranjeros, con datos de agosto, han confirmado que la temporada turística veraniega está superando las expectativas, continuando con la tendencia positiva que se observa desde comienzos de año. Puede decirse que el final anticipado de la recesión se debe, en buena parte, al buen comportamiento del turismo.

Otro dato conocido ha sido el de las ventas al por menor de agosto. Aparentemente, si utilizamos la comparación interanual, el dato es malo, ya que retrocede un 4,5%. Pero hay que tener en cuenta que agosto del año pasado fue un mes que se vio beneficiado del efecto adelanto de las compras ante la inminente subida del IVA en septiembre. La comparación más relevante es con el mes previo, una vez corregidos los efectos del distinto calendario laboral y la estacionalidad, que da un aumento del 3,5%. Ese aumento mensual no es aislado, ya que es el sexto en lo que va de año. Haciendo la media de julio y agosto se obtiene una tasa de variación anualizada del 8% respecto al segundo trimestre, el cual ya dio un aumento del 3,8% respecto al primero. Es cierto que estos crecimientos lo son sobre niveles de ventas muy bajos, pero el repunte es fuerte.

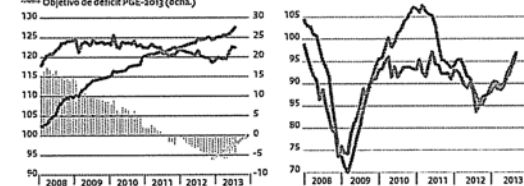
Por último, también ha sido positivo el avance del IPC de septiembre. Las previsiones ya apuntaban a una reducción notable

Las cuentas públicas

■ EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO DEL ESTADO (1)(2)
Suma móvil de 12 meses, miles de millones de euros



■ PRESUPUESTO DE LA SEGURIDAD SOCIAL (1)
Suma móvil de 12 meses, miles de millones de euros



(1) Datos corregidos para eliminar los efectos que provocan los anticipos de ingresos recibidos o gastos realizados sobre la tendencia del déficit. (2) Los gastos no incluyen las pérdidas por ayudas a instituciones financieras.

Fuentes: Eurostat, Mº de Hacienda y Mº de Empleo. Gráficos elaborados por A. Laborda.

pues tienen un componente estacional muy acusado. En agosto de 2012, el déficit era de 48.600 millones y acabó en diciembre en 43.700 [gráfico superior derecho].

En los meses que quedan hay factores que van a jugar a favor, pero otros, en contra de que el Estado cumpla su objetivo. La tarea no va a ser fácil. En todo caso, la desviación, de producirse, no sería elevada.

Más difícil lo tiene la Seguridad Social. En los últimos 12 meses, su déficit supera los 5.000 millones, cuando el objetivo presupuestario para el final del año es cero [gráfico inferior izquierdo]. Además, hasta ahora, el Estado le ha adelantado gran par-

La desviación de la meta de déficit, de producirse, no sería elevada. Más difícil lo tiene la Seguridad Social

En buena parte, el final anticipado de la recesión se debe al comportamiento del turismo

te de las transferencias previstas para todo el año, por lo que, sin este adelanto, su déficit aún sería mayor. En definitiva, aunque en principio parecía fácil reducir este año el déficit público total en medio punto porcentual del PIB (del 7% al 6,5%), las cosas no están resultando tan fáciles. La razón es que se vienen adoptando muchas medidas coyunturales o transitorias, pero pocas estructurales o permanentes.

Para 2014, el objetivo es un 5,8% del PIB. Es una reducción pequeña, que no debe ahogar el inicio de la recuperación, pero que hay que cumplir a rajatabla, por dos motivos: hay que ganar la credibilidad y la confianza de los inversores y hay que impedir que la deuda pública se coloque en terrenos peligrosos. ■

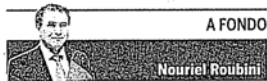
Ángel Laborda es director de coyuntura de la Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS).

Las incógnitas conocidas del otoño

Nouriel Roubini

Expansión, 5 de septiembre de 2013

Las incógnitas conocidas del otoño



A FONDO

Nouriel Roubini

En plena guerra contra Irak, Donald Rumsfeld, por entonces secretario de Defensa de EEUU, habló de "incógnitas conocidas": riesgos previsible cuya ocurrencia es incierta. Hoy, la economía mundial enfrenta muchas incógnitas conocidas, en su gran mayoría, derivadas de la incertidumbre política.

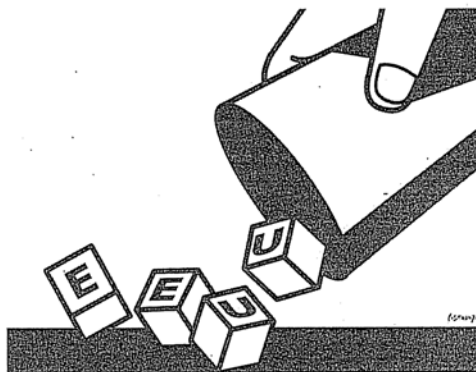
En EEUU, tres fuentes de incertidumbre política llegarán a un punto crítico este otoño. Para comenzar, no queda claro si la Reserva Federal iniciará en septiembre o más adelante una "reducción gradual" de su flexibilización cuantitativa (FC), cuán rápidamente limitará sus compras de activos de largo plazo, y cuándo y con qué velocidad comenzará a aumentar las tasas de interés por encima del actual nivel cero. También está la cuestión de quién sucederá a Ben Bernanke como presidente de la Fed. Finalmente, otra lucha partidaria por poner techo a la deuda estadounidense podría aumentar el riesgo de una paralización del Gobierno si la Cámara de Representantes, controlada por los republicanos, y el presidente Barack Obama y sus aliados demócratas no logran acordar un presupuesto. Las primeras dos fuentes de incertidumbre ya han afectado a los mercados. El aumento de las tasas de interés a largo plazo en EEUU—desde un mínimo de 1,6% en mayo hasta los recientes máximos por encima del 2,9%—se ha visto impulsado por los temores del mercado a una reducción gradual demasiado pronta y rápida de la FC, y por la incertidumbre que rodea a la sucesión de Bernanke.

Disfuncionalidad

Hasta ahora, los inversores se han mostrado complacientes respecto a los riesgos que implica la lucha presupuestaria que se avecina. Creer que—como ocurrió en el pasado—la confrontación fiscal terminará con un compromiso de última hora que evitará tanto la cesación de pagos como una parálisis gubernamental. Pero los inversores parecen subestimar el nivel de disfuncionalidad que ha alcanzado la política nacional estadounidense. Con la mayoría del Partido Republicano embarcada en una yihad contra el gasto gubernamental, no pueden descartarse explosiones fiscales para este otoño.

También abunda la incertidumbre en otras economías avanzadas. Las elecciones generales en Alemania probablemente reafirmarán la actual coalición gubernamental de la CDU liderada por la canciller Angela Merkel y los adeptos al Partido Democrático Liberal. Las encuestas de opinión sugieren que una gran coalición entre la CDU y los socialdemócratas es menos

El economista repasa los principales asuntos que dominarán la agenda internacional del presente curso, desde las elecciones en Alemania a la guerra de Siria, pasando por la evolución de la economía china y las decisiones de la Fed y el Banco Central Europeo.



Lo último que necesita la frágil economía mundial es otra ronda de precios récord del petróleo

probable. En el primer caso, las políticas alemanas actuales relacionadas con la crisis de la zona del euro no cambiarán, a pesar de la fatiga por la austeridad en la periferia de la zona y la fatiga por los rescates en Centroeurozona.

Los riesgos políticos en la periferia de la zona del euro incluyen el colapso del Gobierno italiano y unas nuevas elecciones como resultado de la condena criminal al expresidente ministro Silvio Berlusconi. La coalición dirigente en Grecia también podría colapsar, y es posible que las tensiones políticas aumenten más aún en España y Portugal.

Respecto a la política monetaria, la orientación basada en promesas sobre el futuro implementada por el Banco Central Europeo—su compromiso de mantener los tipos en niveles bajos durante mucho tiempo—es insuficiente, llega demasiado tarde y no logró evitar el aumento de los costes de endeudamiento a corto y largo plazo, que podrían sofocar la ya anémica recuperación económica de la zona del euro. Tampoco queda claro si el BCE flexibilizará la política de manera más agresiva.

Fuera de la zona del euro, la fortaleza de la recuperación de Reino Unido y la suave orienta-

ción basada en promesas sobre el futuro implementada por el Banco de Inglaterra (BoE, en sus siglas en inglés) han conducido a similares aumentos "injustificados" de las tasas de interés, que el BoE, como el BCE, parece incapaz de evitar ante la ausencia de acciones más contundentes. En Japón, la incertidumbre de políticas está relacionada con la implementación, o no, de la tercera fase de las *Abenomics*—reformas estructurales y de liberalización comercial para impulsar el crecimiento potencial—y si el aumento esperado en el impuesto al consumo para 2014 asfixiará la recuperación económica.

En China, el tercer pleno de noviembre del Comité Central del Partido Comunista mostrará si el país considera seriamente las reformas orientadas a la transición del crecimiento impulsado por las inversiones a un crecimiento impulsado por el consumo. Mientras tanto, la desaceleración china ha contribuido a poner fin al superciclo de productos básicos que, junto con el brusco aumento de los tipos de interés a largo plazo (por temor a un temprano abandono de la FC por la Fed) ha generado estrés económico y financiero en muchas economías de los mercados emergentes.

Esas economías—los BRICS (Brasil, Rusia, India, China, y Sudáfrica) y otras—recibieron un exagerado bombo publicitario durante demasiado tiempo. Las condiciones externas favorables—el efecto del sólido crecimiento chino sobre los precios de los productos básicos y el

dinero barato de los inversores hambrientos de rendimientos de las economías avanzadas—condujeron a una bonanza parcialmente artificial. Ahora que la fiesta terminó, llega la resaca.

Esto es particularmente cierto para países como India, Brasil, Turquía, Sudáfrica e Indonesia, todos con múltiples debilidades de política y macroeconómicas—grandes déficits en sus cuentas corrientes, amplios déficits fiscales, lento crecimiento e inflación por encima de la prevista—, además de crecientes protestas sociales e incertidumbre política de cara a las elecciones en los próximos meses. No hay opciones fáciles: defender la moneda con un aumento de los tipos de interés aplastaría el crecimiento y dañaría a los bancos y las empresas, flexibilizar la política monetaria para impulsar el crecimiento podría lanzar a sus monedas a una caída libre, causar un brote de inflación y poner en peligro su capacidad de atraer capital para financiar sus déficits externos.

Costes de la energía

Además, existen grandes incertidumbres geopolíticas. Las acciones militares que se avecinan por parte de EEUU y sus aliados contra Siria, serán limitadas en tiempo y alcance o dispararán una confrontación militar mayor? Lo último que necesita una frágil economía mundial es otra ronda de precios récord del petróleo. Hace un año, EEUU convenció a Israel para que diera tiempo a su enfoque no militar hacia las ambiciones iraníes por la fabricación de armas nucleares. Pero, después de un año de sanciones económicas y negociaciones infructuosas, la paciencia de Israel sobre lo que considera una cuestión existencial se está acabando. Incluso si no se llega a un verdadero conflicto militar—que podría duplicar los precios del petróleo de la noche a la mañana—la reanudación de la belicoidad israelí y la guerra de palabras entre ambas partes podrían producir un brusco aumento en los costes de la energía.

Las incógnitas conocidas que se avecinan son abundantes. Algunos resultados pueden ser más positivos o, al menos, menos dañinos de lo esperado. Pero, incluso si sólo algunos de los riesgos aquí descritos se verifican, podrían hacer descarrilar a la aún débil recuperación de la economía mundial. Y el metarriesgo de errores y accidentes en las políticas se mantiene en un nivel muy elevado.

Presidente de Roubini Global Economics y profesor de Economía en la Escuela de Negocios Stern de la Universidad de Nueva York.
© Project Syndicate, 2013

Expansión, 13 de julio de 2013

A FONDO
Joao Carlos Costa

Elaboración de la autora con procedimientos de redacción.

Por último, dado que muchos de los problemas aquí señalados tienen bandos raciales sociales, resulta imprescindible promover la sensibilización social de los



En el ámbito fiscal, entre las propuestas para reducir el fraude se destacan las siguientes: (i) la simplificación de las figuras impositivas y una mayor sencillez de las liquidaciones, (ii) combatir la evasión de parientes cercanos y (iii) poner

Opportunity

Además, en el comercio del futuro, que se focaliza en el que nos encontramos, es concebible poner de firma decidida para dar simplicidad y granular legítimas familias adicionales muy necesarias, reduciendo el tamaño de la economía emergente.

Presidentia de la FEF

Alfabetización e inclusión financiera

Emilio Ontiveros

El País, 15 de septiembre de 2013

»laboratorio de ideas.

Alfabetización e inclusión financiera

EMILIO
ONTIVEROS

No hubiera hecho falta verificar los devastadores efectos de la crisis financiera que emergió hace seis años para convenir en la necesidad de fortalecer la educación financiera de los ciudadanos. Desde muchos años antes venía ampliándose la asimetría entre una creciente complejidad financiera y la insuficiente capacidad para entenderla. No solo para el común de los usuarios de servicios financieros. Incluso profesionales de entidades financieras cercanas al desencadenamiento de la crisis en EE UU y en los países entre los que se propagó han admitido un desconocimiento mayor o menor del funcionamiento y consecuencias de los pocos instrumentos financieros, algunos de ellos comercializados entre un gran número de pequeños consumidores. Estos han sido los más perjudicados por la crisis, no solo por los efectos de esta sobre el empleo o por las consecuencias de ajustes presupuestarios, sino por el impacto directo de las pérdidas de riqueza financiera sufridas.

La evidencia también ha puesto de manifiesto que incluso algunos supervisores financieros no disponían de la capacidad para evaluar los verdaderos riesgos potenciales que asumían sus supervisados con el uso intensivo de determinados instrumentos o técnicas en principio concebidas para la gestión de riesgos. O, peor aún, que su función no alcanzaba a determinadas actividades de algunos operadores financieros que se mantenían fuera del foco de los propios supervisores. Esa zona de banca en la sombra, cuyas actividades fueron en cierta medida propiciadoras de la inestabilidad, constituye ahora uno de los centros de atención de la nueva regulación financiera, fundamentalmente bancaria, que trata de extraer lecciones de la crisis. En la agenda de la reciente reunión del G20, este ha sido uno de los asuntos más relevantes.

Esa autonomía de determinados operadores financieros y el crecimiento del volumen transaccional de los mercados —en todos sus segmentos, pero en especial los de instrumentos derivados— han justificado las cautelas acerca de la creciente financiarización de la economía: el creciente divorcio entre la economía real y las cada día más dominantes operaciones de los mercados financieros. Y tras esa caracterización, en ocasiones se ampara una completa estigmatización de las finanzas, incluso propuestas de abolición de determinados instrumentos financieros y de penalización de la dinámica de innovación financiera, cuyas consecuencias no serían favorables para el desarrollo económico.

En el mismo fundamento en el que se ampara la necesidad de regulación estricta de las actividades financieras —la inadmisibilidad de autoregulación como alternativa—, cabe hacerlo con la conveniencia de no impedir la existencia de instrumentos

que contribuyan a hacer los mercados financieros más completos, a procesar mejor la información y a extender las posibilidades de cobertura y gestión de todo tipo de riesgos. Para que la eficiencia de esas funciones se manifiesten es necesario que se den dos circunstancias, además de la inequívoca regulación: una eficaz supervisión y una educación financiera amplia, desde luego de todo tipo de agentes, empezando por los supervisores, pero también los consumidores individuales.

La alfabetización financiera debe procurar la disposición por los ciudadanos

o complejos. Conocimiento para usar inteligentemente y controlar en lo posible su futuro financiero, pero también para aumentar la capacidad defensiva ante engaños y episodios adicionales de inestabilidad financiera, que como bien documentó el ahora con frecuencia invocado Hyman Minsky, son intrínsecos al sistema económico. Capacidad también para valorar la calidad de las políticas, de las nuevas regulaciones que con toda seguridad llegarán al conjunto de la industria de servicios financieros. Para garantizar, en definitiva, una verdadera inclusión fi-

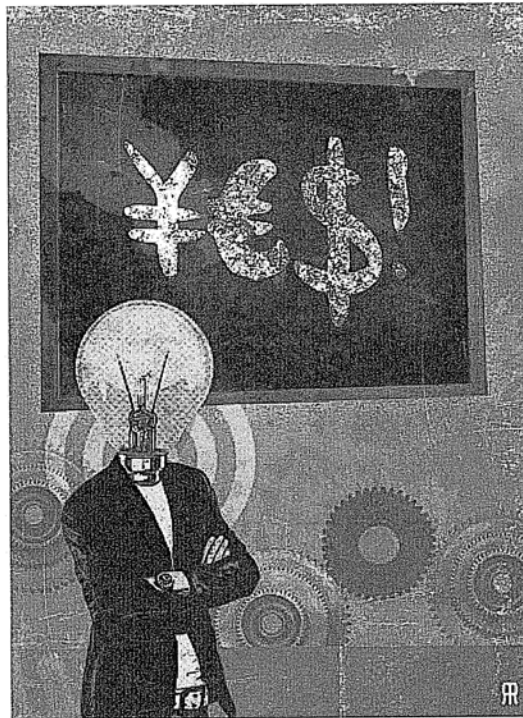
te son capaces de elegir información más relevante y hacer un mejor uso de la misma, lo que debería facilitar la estabilidad económica y financiera.

No falta justificación, por tanto, para que diversas instituciones multilaterales, desde el Banco Mundial a la OCDE, incluido el BCE, y desde luego no pocos Gobiernos hayan concedido prioridad a ese propósito de extensión de la alfabetización financiera. No se trata solo de proteger los derechos de los consumidores, de atender correcta y diligentemente sus reclamaciones, sino también de procurar la recuperación de la confianza hoy ciertamente erosionada en las instituciones de los principales sistemas financieros. Y para ello, el conocimiento es esencial.

En el caso español, más allá del escarmiento que sigue infringiendo esta crisis, la pertinencia de asumir como objetivo relevante la extensión de la alfabetización financiera tiene en la propuesta de reforma del sistema de pensiones un argumento adicional, dada la evolución demográfica en nuestro país y las amenazas que en concreto se ciernen sobre la situación financiera de las personas mayores. La evidencia, allí donde se han realizado trabajos empíricos, señala una insuficiente educación financiera en las personas que han de preparar su jubilación. Esto es más relevante al contar con el obligado desplazamiento desde los planes públicos a los privados que la propia severidad de la crisis y las decisiones de los Gobiernos han determinado. Se impondrán patrones nuevos de ahorro que obligarán a conocer mejor las diversas opciones. Y esa autonomía en la toma de decisiones de ahorro e inversión es tanto más relevante si se asume que la confianza en los intermediarios financieros, también en nuestro país, no está precisamente hoy más fortalecida que antes de la crisis.

Concretar políticas ambiciosas en este ámbito es urgente. En el G20 se ha destacado la importancia de la educación y alfabetización financiera asumiendo los principios orientadores de las estrategias nacionales que hace poco más de un año difundió la propia OCDE y su Red Internacional para la Educación Financiera, en los que se hacía hincapié en la prioridad de esas acciones y en su coordinación entre las distintas naciones. No tengo claro hasta qué punto la actualización reciente del programa español de educación financiera que se definió para 2008-2012 es suficientemente ambicioso, especialmente cuando se contrasta con los estragos ocasionados por la ignorancia financiera en nuestro país en los últimos años. Daños importantes sobre la riqueza financiera de numerosos consumidores, pero daños también sobre la confianza en no pocas instituciones.

Tomar en consideración ambas fuentes de costes debería ser importante para las autoridades españolas. En mayor medida dada la concentración tan significativa que está teniendo lugar en la oferta de servicios financieros en nuestro país, que además de fortalecer el poder de mercado de los oferentes podría llegar a debilitar la necesaria inclusión financiera de los consumidores menos alfabetizados. ■



RAFAEL RICOY

No se trata solo de proteger a los consumidores, sino también de procurar la recuperación de la confianza

de información y habilidades suficientes como ahorradores e inversores para entender y aprovechar las posibilidades que ofrecen los diversos instrumentos e instituciones financieras, mercados incluidos. Desde lo más elemental, como los depósitos bancarios, las hipotecas o los fondos de pensiones, hasta los instrumentos aparentemente más sofisticados

financiera y el aprovechamiento de sus posibilidades del mayor número de individuos. Renuevan su vigencia a este respecto algunas de las propuestas por la "democratización de las finanzas", avanzadas hace un par de años por el profesor Robert Shiller, que fueron objeto de comentario en el blog finanzas a los nueve de este diario.

La existencia de un número suficiente de agentes individuales informados, con buena educación económica y financiera, depara también ventajas macroeconómicas. Como han revelado algunos trabajos empíricos, esa educación puede jugar un importante papel en la formación de expectativas inflacionistas, por ejemplo. La evidencia aportada señala que los individuos más alfabetizados financieramen-

Hay que reducir el tamaño del sector público

Juan Iranzo

Expansión, 10 de septiembre de 2013

Hay que reducir el tamaño del sector público



Juan E. Iranzo
Decano-Presidente
del Colegio de Economistas
de Madrid

Los Presupuestos Generales del Estado son la plasmación contable y jurídica del programa económico del Gobierno, por lo que es la ley recurrente más importante que se aprueba en las Cortes. Desde el punto de vista de política económica el presupuesto para el año 2014 debe ser continuista, es decir, debe continuar con la necesaria consolidación fiscal y con las reformas necesarias para garantizar el equilibrio futuro de las cuentas públicas. Sin embargo, el esfuerzo, en 2014, se debe centrar en la reducción del gasto público y no en la subida de impuestos, es más, a lo largo del ejercicio se debe anunciar una reducción de los tipos del IRPF y de las cotizaciones sociales; puesto que el escenario en el que se van a desarrollar estos presupuestos es afortunadamente muy distinto del que se elaboraron los anteriores por parte del actual Gobierno. Ha finalizado la recesión y está mejorando la confianza en la economía española tan deteriorada en el pasado.

Hay que recordar que los presupuestos de los años 2012 y 2013 se ela-

El sistema de salud debe seguir siendo universal, pero favorecer cada vez más la colaboración privada

boraron en un escenario de recesión, con una economía muy desequilibrada tanto en las cuentas públicas, como en las exteriores y con grandes dudas de los mercados respecto a la solvencia de España, lo que significó altos tipos de interés. Afortunadamente la política económica desde el 2012 ha permitido reducir el desequilibrio de las cuentas públicas exteriores y restituir la confianza y credibilidad de nuestra economía.

El cuadro macroeconómico en que se deben enmarcar los presupuestos para el año 2014 es de ligero crecimiento del Producto Interior Bruto frente a las caídas de los dos últimos años. Lógicamente esta nueva realidad tendrá efectos positivos a través de los "estabilizadores automáticos", mejorará automáticamente la recaudación fiscal y se moderará el gasto.

Asimismo estos presupuestos se elaboran en un escenario de una mayor confianza internacional respecto al crecimiento económico español y a la solvencia de nuestra economía, por lo que la reducción esperada de los tipos de interés también tendrá un efec-

El economista sostiene que la presencia de las Administraciones Públicas es excesiva para un país que debe garantizar la sostenibilidad de un sistema asistencial razonable y que debe dejar "espacio" a la iniciativa privada.

to positivo en los presupuestos del año 2014, puesto que los gastos de la deuda se van a reducir significativamente respecto al 3,8% del PIB previsto en los del año 2013.

Estas dos circunstancias no son casuales sino que en gran medida se deben a la política económica aplicada por el Gobierno actual, a la mejora de la productividad de las empresas y al esfuerzo que estamos realizando la mayor parte de los ciudadanos. Hay que recordar que la "estabilidad es dinámica" y que no existe contradicción entre reducción del gasto público y crecimiento económico, sino todo lo contrario, tal y como muestran los resultados que se han producido en el último año. Asimismo los presupuestos para 2014 deben ser coherentes, con reformas estructurales necesarias para garantizar la sostenibilidad tanto de las pensiones públicas como del Sistema Nacional de Salud. La tan necesaria reforma de las Administraciones Públicas que se ha iniciado tendrá un efecto positivo tanto sobre la eficiencia del sistema como sobre las cuentas públicas que ya se debe notar en el año 2014.

Demasiado sector público

La presencia del total de las Administraciones Públicas en España, tanto a través del gasto como del ingreso, es excesiva para un país que debe garantizar la sostenibilidad de un sistema asistencial razonable y que sobre todo debe dejar "espacio" a la iniciativa privada, que es la que genera empleo productivo y riqueza. En definitiva, el gran reto es reducir la presencia del sector público en la economía española, lo que no quiere decir que se desatendan las necesidades asistenciales fundamentales de los ciudadanos ni que no se garanticen los servicios públicos adecuados.

Sin embargo, en algunos casos una realidad es la provisión y otra la producción. Desde el punto de vista del Sistema Nacional de Salud, este debe seguir siendo universal, con financiación mediante impuestos, pero cada vez tiene que favorecer más la colaboración público-privada por el bien de los ciudadanos, del servicio y de la sostenibilidad del mismo. Igualmente debe seguir profundizándose en la política de la privatización y en algunos casos de cierre de entes y empresas públicas en todos los niveles de las Administraciones Públicas para reducir algunos gastos inadecuados y para, a través de la privatización de estos servicios, mejorar su eficiencia.

La partida fundamental de los Presupuestos Generales del Estado son las pensiones. Estas deben responder a la realidad de cada momento al ser un sistema de reparto y por tanto deben introducirse mecanismos que tengan en cuenta el número de cotizantes, el tiempo de percepción de las

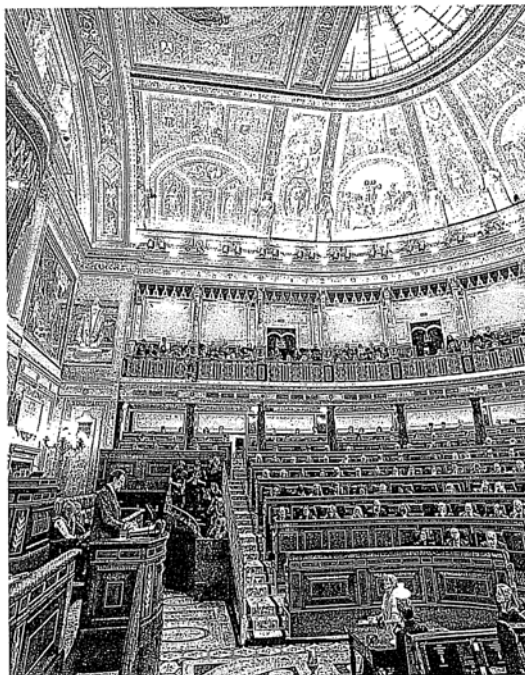


Imagen del Hemiciclo del Congreso de los Diputados.

pensiones y las expectativas de crecimiento económico. Las revisiones automáticas como en el pasado y la indicación lastrarían la sostenibilidad del modelo.

Dada la importancia económica de los presupuestos y su incidencia en las decisiones de los agentes económicos, éstos deben velar por el impulso de la competitividad de nuestras empresas y de nuestra economía, puesto que en un mundo global como el actual, las oportunidades a nivel internacional aumentan, pero también la competencia, por lo que para aprovecharlas hay que ser mucho más competitivos. En este sentido los presupuestos para el año 2014 no deben introducir aumentos de fiscalidad empresarial y deben impulsar las inversiones productivas.

Afortunadamente España tiene una magnífica dotación de infraestructuras de transporte que permiten una recuperación económica sin este tipo de cuellos de botella. No obstante, los presupuestos deben garantizar un mantenimiento adecuado de los mismos e impulsar la inversión en trans-

Los Presupuestos Generales del Estado para el año 2014 deben seguir siendo austeros

porte ferroviario de mercancías, que es quizá la única carencia importante para la competitividad de nuestras empresas. No es lógico que la mayor parte de los inputs y outputs de nuestras empresas de automóvil, química, etc., es decir, las más exportadoras, se realicen por carretera.

En definitiva, los Presupuestos Generales del Estado para el año 2014 deben seguir siendo austeros, no solo por razones coyunturales, sino porque cada vez más se debe profundizar en la disminución de la presencia del sector público en la economía española e impulsar la competitividad de nuestras empresas que han realizado un esfuerzo enorme de ajuste en su productividad y que, a través del dinamismo de sus exportaciones, por fin han permitido abandonar la recesión.

Cláusulas-suelo: un borrón supremo

Manuel Conthe

Expansión, 17 de septiembre de 2013

Cláusulas-suelo: un borrón supremo



CRÓNICAS MÍNIMAS

Manuel Conthe
mconthe@yahoo.com

Aunque sus impactos de bala en el Congreso estén en trance de desaparecer, el golpe del 23-F le produjo al presidente Calvo Sotelo una experiencia imborrable: "Se va uno a la hemeroteca y se pide la prensa del 23 de febrero de 1981, que, naturalmente, se ha hecho unas horas antes del golpe" -le explicó en una entrevista a la gran periodista Victoria Prego-. "Allí hay de todo. Al candidato se le reprochan muchas cosas: no ha dicho nada de esto, ni de lo otro. Ni una sola palabra sobre lo militar. Es curisísimo, pero no. Ahora bien, el 24 de febrero todo el mundo había oído ruido de sables".

Lo que impresionó a Calvo Sotelo fue, pues, la espontánea inclinación humana a exagerar "a toro pasado" la previsibilidad de lo ocurrido, error que llamé semanas atrás "sesgo retrospectivo" (*hindsight bias*). Hace años, en un seminario al que asistían varios magistrados de lo Penal del Tribunal Supremo, señalé el peligro de que jueces y árbitros cometieran ese error. Uno de los magistrados presentes, pariente cercano de Victoria, descartó airado que los jueces profesionales pudieran sucumbir a ese fallo. Por eso, yo también le tenía una "experiencia impresionante" cuando, mientras preparaba un nuevo seminario, leí la sentencia del pasado 9 de mayo de la Sala de lo Civil del Tribunal Supremo, que anuló, sin efecto retroactivo, las cláusulas de interés mínimo ("cláusulas suelo") de varios préstamos hipotecarios y ordenó a las entidades de crédito demandadas que dejen de usarlas.

Licitud de las cláusulas suelo

Las características de los préstamos objeto de la sentencia se resumen en el cuadro. Todos se formalizaron ante notario y la sentencia no pone en duda que su negociación se ajustara a lo previsto en la Orden Ministerial de 5 de mayo de 1994, sobre transparencia de las condiciones financieras de los préstamos hipotecarios, norma que yo mismo redacté cuando era Director del Tesoro.

Como los préstamos se atuvieron a dicha Orden, contienen una Cláusula 3ª bis que dice que "el tipo aplicable al devengo de los intereses ordinarios no podrá ser, en ningún caso, superior al ...% ni inferior al ...% nominal", o bien, "en todo caso, aunque el valor del índice de referencia que resulte de aplicación sea inferior al ...%, este valor, adicionado con los puntos porcentuales expresados anteriormente, determinará el tipo de interés vigente en el periodo".

La sentencia afirma con rotundidad que las cláusulas suelo son lícitas. Además, como forman parte esencial de las condiciones de los préstamos, los Tribunales no pueden entrar a en-

El autor analiza la sentencia del 9 de mayo del Tribunal Supremo, que anuló, sin efecto retroactivo, las "cláusulas suelo" y se muestra en desacuerdo con sus argumentos. Entre otros, señala que "yerra al afirmar que los bancos pueden prever la evolución de los tipos".



El Tribunal Supremo dictó una sentencia que amplía "inesperadamente su objeto".

RADIOGRAFÍA DE LOS PRÉSTAMOS

Fecha del préstamo	Tipo inicial (%)	Periodo a tipo variable		
		Máx. sobre Euribor	Tipo mínimo (%)	Tipo máximo (%)
24-7-2008	6,35	1,25	2,5	12
26-10-2007	6,35	1	3,5	15
1-10-2008	6,35	1,5	4	15
10-12-2007	5,17	0,60	2,85	
26-7-2005	3	1,50/0,50	2,75	10
31-3-2007	3,41	0,50	3,25	15

Fuente: Elaboración propia

juiciar si son o no abusivas, siempre que "se redacten de manera clara y comprensible", como afirma el artículo 4.2. de la Directiva 93/13/CEE.

En consecuencia, la sentencia dice limitarse a analizar, en abstracto, la transparencia de las cláusulas de los citados préstamos, sin considerar si algunos clientes padecieron o no error cuando las aceptaron.

Insuficiencia de información

Hasta ahí todo bien. Poco después, sin embargo, el párrafo 225 amplía inesperadamente el objeto de la sentencia cuando afirma: "En definitiva, las cláusulas analizadas no son transparentes ya que:

a) Falta información suficientemente clara de que se trata de un elemento definitorio del objeto principal del contrato.

b) Se insertan de forma conjunta con las cláusulas techo y como aparente contraprestación de las mismas.

c) No existen simulaciones de escenarios diversos relacionados con el comportamiento ra-

zonablemente previsible del tipo de interés en el momento de contratar.

d) No hay información previa clara y comprensible sobre el coste comparativo con otras modalidades de préstamo de la propia entidad - caso de existir - o advertencia de que el concreto perfil de cliente no se le oferta las mismas.

e) En el caso de las utilizadas por el BBVA, se ubican entre una abrumadora cantidad de datos entre los que quedan enmascaradas y que diluyen la atención del consumidor".

Ese párrafo desafía las reglas de la lógica y la razón. En efecto, tilda las cláusulas de poco transparentes porque no contienen información que nadie sensato incluiría en la escritura de préstamo (p.ej. el coste de otras ofertas distintas a la contratada), sin perjuicio de que la entidad proporcione al cliente esa información en la fase precontractual. Si las entidades la incluyeran en el contrato de préstamo, se agravaría la "abrumadora cantidad de datos" que la propia letra e) critica. El Supremo critica también que las cláusulas "suelo" y "techo" vayan juntas -porque "puede servir de señuelo", dice el párrafo 219-, cuando, con buen criterio, la Orden Ministerial exige en los préstamos a tipo variable que una cláusula 3 bis describa los eventuales "límites a la variación del tipo de interés", ya sean por arriba o por abajo, y encomienda al notario que advierta al cliente cuando existan y sean asimétricos. Finalmente, como en las escrituras los tipos mínimos aparecen en negrilla y donde exige la Orden Ministerial, no llega a entender, sinceramente, qué tendrían que decir las escrituras para informar de que tales mínimos son "un elemento definitorio del objeto principal del contrato".

Sesgo retrospectivo

La sentencia sucumbe al "sesgo de retrospecti-

va" cuando afirma que "lo elevado del suelo hacía previsible para el prestamista que las oscilaciones a la baja del índice de referencia no repercutirían de forma sensible en el coste del préstamo" (párrafo 224). Para empezar, se equivoca al calificar los suelos como "elevados", pues desconoce que en julio de 2008 el BCE subió al 4,25% su tipo de interés y el Euribor superó el 5%. Ese error responde a un doble motivo: la sentencia, como los editorialistas criticados por Calvo Sotelo, juzga el nivel de los suelos fijados en 2007-2008 usando como básculo el actual nivel del Euribor; además, malinterpreta el Informe del Banco de España de 7 de mayo de 2010 y afirma que los suelos de los préstamos estaban próximos a su tipo fijo inicial, suposición errónea desmentida no sólo por los datos de la tabla, sino por el apartado 3.4 del propio Informe del Banco, que dice: "El nivel medio de los suelos aplicados en las concesiones de cada año, respecto a la media anual del Euribor hipotecario, en los años de los tipos de mercado más altos (2007 y 2008, sobre todo), se situaba en niveles bastante inferiores al tipo de mercado". La sentencia yerra igualmente cuando sugiere, con ingenuidad, que los bancos podían prever la evolución futura de los tipos de interés y, en particular, el brusco descenso que sufrieron a finales de 2008, tras la crisis de Lehman Brothers. La sentencia remata su cadena de errores aduciendo como prueba de la falta de transparencia de las cláusulas que el citado Informe del Banco de España, escrito en 2010, propuso que a los clientes se les de más información: con esa afirmación los magistrados parecen ignorar la regla 407 que expone en la Crónica previa, esto es, que la posterior mejora de un producto no prueba que antes fuera defectuoso.

Paradójicamente, la sentencia tiene muchos pasajes y una estructura admirables, lo que hace aplicable a su error final la advertencia de Gracián: "Ofende más la mancha en el brocado que en el sayal". Reconozcámos, en fin, que hasta "el mejor escribano echa un borrón", pero confíemos en que a éste no le sigan otros concordantes, porque crearían una incomprensible jurisprudencia.

Presidente del Consejo Asesor
de EXPANSIÓN y Actualidad Económica'

Expansion.com

Todas las Crónicas Mínimas en el blog de Manuel Conthe.
www.expansion.com/blogs/conthe

La aritmética múltiple del interés simple

José Manuel Domínguez

Diario Sur, 1 de septiembre de 2013

LA TRIBUNA

La aritmética múltiple del interés simple

JOSÉ M. DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ
CATERÁTICO DE HACIENDA PÚBLICA DE LA UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

Un intermediario financiero que no pueda cubrir adecuadamente los costes de su actividad crediticia se verá abocado a la desaparición



La percepción de un tipo de interés por el uso del dinero ha sido un tema muy controvertido a lo largo de la historia del pensamiento económico, con grandes influencias procedentes de la filosofía y la religión. Son numerosos los interrogantes que rodean a ese guarismo que, aparentemente dotado de poderes mágicos, gobierna los destinos económicos del mundo moderno. Sería bastante pretensioso tratar, no ya de dar respuesta, sino simplemente de inventariar todas las cuestiones que pueden plantearse al respecto. Aquí, únicamente con la intención de inducir una posible reflexión, se traen a colación algunas de ellas, sin pretender zanjar ningún debate.

¿Tiene fundamento el cobro de un interés? Aristóteles lo condenó, identificándolo con la usura, por que creía que no estaba justificado que el dinero, concebido como simple medio de intercambio, aumentase al pasar de una mano a otra. Tuvieron que transcurrir siglos hasta que los economistas clásicos comenzaron a ver el interés como el precio pagado por el uso del dinero, al que se le atribuyen además otras funciones.

¿Existe un tipo de interés justo? Posiblemente, una buena manera de enfocar el problema es hacer abstracción de si somos prestatarios o ahorradores, y tratar de vislumbrar qué dicta la racionalidad económica. Supongamos que tenemos ahorrados 100 euros que pretendemos colocar en un depósito a plazo de un año y que existe una tasa de inflación anual del 2%. Parece razonable que al cabo del año, aparte de recuperar nuestro capital, queramos obtener un interés que nos compense la pérdida de poder adquisitivo del dinero (2 euros), a fin de percibir el mismo capital en términos reales; igualmente, puede parecer legítimo que aspiremos a obtener alguna cantidad adicional (por ejemplo, 1 euro) por haber renunciado a invertir el capital en otra alternativa rentable.

Una podría ser prestar directamente el dinero a alguna persona que tuviese necesidad de endeudarse. La opción parece sencilla, pero tendríamos que encargarnos de estudiar la capacidad de pago del solicitante; también, de la administración del préstamo. Si alguien tan significado como Bill Gates ha dictaminado que «la actividad bancaria es necesaria, pero no los bancos», no deberíamos desdeñar esa posibilidad. Sin embargo, habría que solucionar algunos problemas no secundarios: el ahorrador puede querer recuperar su dinero dentro de un año, mientras que el acreditado puede desear devolverlo en diez años. Hoy por hoy, la labor de los intermediarios financieros sigue teniendo alguna utilidad social, para lo que, además de captar recursos y retribuirlos, tienen que incurrir en una serie de costes de mantenimiento de redes y de contratación de empleados, a los que hay que añadir los derivados de las insolvencias crediticias. El tipo de interés a cobrar por la concesión de un crédito será menor cuanto menor sea el coste de la financiación, menores los gastos de explotación y más bajo el ries-

go de insolvencia de los préstamos, entre otros factores. Un intermediario financiero que no pueda cubrir adecuadamente los costes de su actividad crediticia se verá abocado a la desaparición.

El tipo de interés es un elemento primordial de todo contrato de préstamo y es lógico que la regulación pública ampare la mayor transparencia posible, incluso en un país como España, dotado de uno de los sistemas de fe pública más eficaces del mundo. Gracias a éste, lo pactado en un contrato suscrito ante notario ha sido sinónimo de seguridad jurídica para las partes. La extensión de la educación financiera entre la ciudadanía es sin duda un valioso complemento de las normas de protección de los usuarios de los servicios financieros y de la intervención de fedatarios públicos.

En toda operación de crédito es fundamental discernir si el tipo de interés es fijo o variable y, en este último caso, identificar el índice de referencia, los plazos de revisión y el diferencial aplicable; asimismo, si existe algún límite al recorrido del tipo de interés. Lo verdaderamente relevante es el tipo final resultante. Puede darse, sin embargo, la paradoja de

que un préstamo con un diferencial de 4 puntos porcentuales sobre el índice de referencia (con un 'suelo' implícito superior, por tanto, a dicha cifra) sea considerado perfectamente válido, mientras que otro con un diferencial de 1 punto, sujeto a un tipo mínimo del 3% (con un 'suelo' explícito), no. La aplicación de un límite inferior debe, pues, contraponerse con la magnitud del diferencial estipulado, que posibilita la cobertura de los referidos costes sin emplear un tope. A mediados de agosto, una de las más conocidas páginas de internet de información econó-

mico-financiera en España recogía como mejor hipoteca a interés variable la de una entidad bancaria que ofrecía un tipo igual al Euribor más 2,55 puntos porcentuales, lo que llevaría a una tasa inicial superior al 3%.

Otra cuestión importante concierne al rendimiento efectivo del ahorro y al coste efectivo del endeudamiento. Con un tipo de interés nominal del 3% anual y una tasa de inflación del 2% anual, un ahorrador obtiene una retribución real del 1%, que, después de hacer frente al IRPF, se ve reducida al 0,4%. Por lo que respecta a los préstamos hipotecarios de particulares, una vez que han desaparecido las ayudas fiscales a la vivienda, un tipo de interés del 3% implicaría un coste real del 1%; para una empresa que esté sujeta al tipo de gravamen general del impuesto sobre sociedades, del 0,1%.

Sostenía santo Tomás de Aquino, en su tesis contraria al interés, que el dinero podía equipararse al vino, que, a diferencia de una casa, carece de un uso que pueda separarse de su sustancia. Sin embargo, es posible encontrar un nexo común al dinero, al interés, al vino y a los inmuebles: la conveniencia de aproximarse a todos ellos con las mayores dosis de prudencia y responsabilidad.



Expansión, 13 de septiembre de 2013



AHORA MISMO
EXCLUSIVO

[illegible]

Socio responsable de Sector Financiero y coordinador del grupo ejecutivo de KMS sobre el tema bancario.

Queda mucho por hacer, construir la estructura de supervisión no será tarea fácil

Un BCE comprometido con el crecimiento económico

Pedro Marín

Expansión, 9 de julio de 2013

Opinión

Un BCE comprometido con el crecimiento



A FONDO

Juan Pedro Marín Arrese

La reciente decisión del BCE de comprometerse a mantener *sine die* los tipos de interés equivale a toda una revolución en la política monetaria de la eurozona. No tanto por constituir la primera vez que se formula una conducta con vocación de largo recorrido sino por trasladar una firme indicación a los mercados de mantener este rumbo sin supe-
ditarlo a su mandato básico de atajar de raíz todo esbozo de expectativa inflacionista. Que aparezca hoy en día esta variable sólidamente subyugada no resta un ápice al valor que implica el cambio de línea operado.

Lo realmente novedoso es la vocación del banco emisor de implicarse a fondo en la recuperación de la economía. En suma, de acoger implícitamente el crecimiento como uno de sus objetivos fundamentales. Lanzar un mensaje de prolongada abundancia de liquidez equivale a apostar decididamente por un marco favorable a la actividad. Constituye el palmario reconocimiento de la indispensable necesidad de contribuir a consolidar las tímidas señales de mejora en las expectativas. Aunque no se reconozca expresamente, el BCE ha modificado de facto su mandato.

No podía haber elegido momento más propicio. Los débiles síntomas de un próximo cambio de tendencia se veían amenazados por la elevación de los tipos importada desde el otro lado del Atlántico a raíz del anuncio de la progresiva eliminación de estímulos por la Fed. Se corría el riesgo de frustrar la recuperación antes de que cobrara cuerpo. Los mercados esperaban una reacción del BCE, y Draghi no les ha decepcionado. El compromiso adquirido cobra mayor significación que una mera rebaja en los tipos de corte coyuntural. Sin descartar esta hipótesis de degradarse la coyuntura, el banco emisor ha medido el riesgo de apurar el estrecho margen disponible por esta vía, capaz de restarle efectividad en el manejo de la política monetaria. Acercarse a la barrera del cero absoluto sólo puede alimentar especulaciones recurrentes sobre el momento ineludible de operar futuras elevaciones en las tasas de descuento.

Oxígeno a la banca

Su decisión otorga, también, oxígeno a un sistema bancario sometido a una dura prueba por una recesión que se extiende ya a más de un país del núcleo central de la eurozona. Tanto más, en la perspec-

tiva de una supervisión unificada que implicará un previo ejercicio de saneamiento a fondo de balances para limpiar el peso del pasado. El anuncio de una política de dinero barato reducirá sensiblemente los costes del ajuste, mino-
rando el riesgo de una traslación a condiciones crediticias más exigentes. El BCE suma así su poderosa fuerza de fuego a los intentos de los líderes europeos por arbitrar estímulos selectivos al crecimiento. En este campo, nada mejor que poner en marcha el aparato de imprimir billetes para asegurar que se logra el objetivo.

Más allá de los efectos puramente mecánicos que ejerce un sostenido horizonte de adecuada liquidez, la decisión del BCE despeja incertidumbres y alienta la confianza de los agentes económicos. Un factor clave para asentar las bases de una recuperación con visos de permanencia. Nada resulta más esencial en estos momentos de quebradiza salida de una recesión en toda regla. Nada contribuye más a traducir el cambio de tendencia que actualmente se vislumbra en niveles sostenidos de consumo, de inversión y actividad. La confianza se erige en ele-

El BCE ha modificado de facto su mandato, aunque no se reconozca expresamente

mento indispensable para dinamizar la economía, no existiendo mejor receta que un impulso decidido a través de un "policy-mix" proactivo.

El cambio de rumbo en la política monetaria constituye así el síntoma más esperanzador de un manejo más comprometido de la demanda global. Falta hacia en la eurozona, lastrada por una política fiscal necesariamente neutra. La crisis ha acabado desmontando el artificio de limitar el papel del BCE al de mero vigía de la estabilidad de precios. Si jugó hace un año un rol determinante como baluarte frente al riesgo de implosión del euro, ahora está llamado a desempeñar la crucial tarea de fomentar el crecimiento, asegurando suficiente financiación para facilitar condiciones crediticias favorables. El banco emisor europeo demuestra así su condición de eje indispensable, tal vez único, de la política macroeconómica, al emitir una vigorosa señal de compromiso con el crecimiento que le aleja de la pasividad con que fue concebido. Sólo cabe celebrar un paso al frente tan cargado de significado confiando, por el bien de la eurozona, que no se deje amilanar por quienes propugnan su vuelta al limbo de la neutralidad monetaria.

Economista

La esperanza de vida no hace milagros

Octavio Granado

El Economista, 24 de julio de 2013

Opinión

LA ESPERANZA DE VIDA NO HACE MILAGROS



Octavio Granado

Secretario de Estado de la Seguridad Social (2004-2011)

En junio, el Instituto Nacional de Estadística hizo públicos los datos provisionales, referidos a 2012 (algún día podrá evaluarse cuál es la fortuna de todos estos datos "provisionales", basados en el adelantamiento de las estimaciones correspondientes a los últimos meses del año) del Movimiento Natural de la Población e Indicadores Demográficos Básicos. Los datos recogían una disminución de la esperanza de vida del conjunto de la población, y en términos algo más intensos de los mayores de 65 años, y han sido interpretados como una demostración empírica de que la reducción del gasto social iba a traducirse en una pérdida de indicadores de calidad de vida y de desarrollo social.

La disminución de la accesibilidad a los servicios sanitarios, tanto en términos territoriales (pequeñas localidades del medio rural) o sociales (inmigrantes sin consolidación legal, personas sometidas a privación, pobreza o riesgo de exclusión social) va a traducirse a medio plazo en problemas de igualdad social y de disminución de los indicadores de salud, como ya se ha comprobado en el Este de Europa en el periodo de transición del comunismo al capitalismo, en el que se ha deteriorado mucho la calidad de algunos servicios públicos. Pero en España sería muy sorprendente que en solo un año descubriéramos síntomas globales –no per-

sonales– de este empeoramiento, y por otro lado los mayores de 65 años no son precisamente el grupo social más afectado por la privación y la exclusión. No es pues ésta la interpretación con mayor capacidad explicativa. Aunque la nota de prensa y la documentación aneja insisten en que el empeoramiento de los datos de mortalidad se produce por un incremento de las defunciones en los meses de febrero y marzo, esta causa de la ligera reducción de la esperanza de vida parece plausible, pero a su vez no se aclara suficientemente por qué razones está producida. Para explicar con detalle lo que ha pasado, vean los lectores la siguiente tabla, que facilita los datos de bajas de pensión de jubilación los

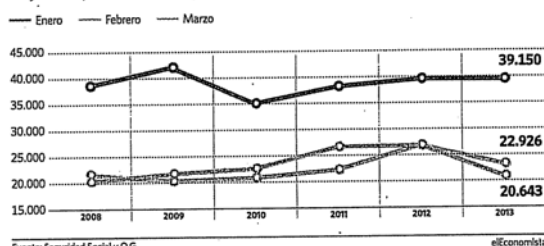
Aplicar criterios diferentes en el reparto de las pensiones provoca situaciones injustas

tres primeros meses de los últimos años. Todas las bajas no se originan en defunciones, ya que las jubilaciones parciales con contrato de relevo causan baja y generan un alta como pensiones ordinarias al llegar a los 65 años en la inmensa mayor parte de los casos, pero la serie no se ve afectada en la definición de su tendencia por datos (los jubilados parciales cuatro años antes) que repartidos entre meses no la desvirtúan. Se ofrecen los datos de jubilación porque en otras pensiones la edad es menos homogénea (viudedad), la baja se produce por otras causas (orfandad, al llegar a la edad límite, incapacidad, al llegar a los 65 años) o son escasamente representativas (favor de familiares). ¿Qué reflejan es-

tos datos? A riesgo de equivocarme, menos que otros, desde luego, creo que indican en los mayores de 65 años el impacto de la epidemia de gripe A, que arrastró a la gripe convencional, fue notablemente inferior al de esta y se produjo esencialmente sobre otros grupos de riesgo. Como consecuencia de la pandemia, en el año 2010 la esperanza de vida (el indicador) de los mayores de 65 años de ambos sexos creció de 20,2 años a 20,6, básicamente lo mismo que ha crecido en periodos que van desde los cuatro a los ocho años en los últimos 25. Y ahora vivimos el rebote de esta situación.

Si se hubiera calculado el factor de sostenibilidad con los datos de 2010, se hubieran reducido las pensiones simplemente un 2 por ciento por efectos de la gripe A, aunque la mortalidad derivada de la gripe convencional simplemente se retrasara dos años o tres. El incremento de la esperanza de vida consecuencia de este fenómeno se atenuará en los próximos registros, con mayor velocidad si publicamos datos "provisionales" y con mayor lentitud si nos atenemos a los definitivos. Pero en todo caso, la gran ventaja del sistema de reparto, su posibilidad de trabajar compensando unos datos y otros cuando reflejan situaciones sociales contradictorias, se evapora cuando se aplican a situaciones personales criterios en periodos tan reducidos de tiempo. ¿Por qué razón a dos cotizantes que han realizado el mismo esfuerzo contributivo, vamos a darles tan diferente trato si uno se jubila en 2011 y otro en 2010? Porque además, y ésta es la paradoja, las limitaciones del indicador llevadas a estos extremos no garantizan que un grupo tenga mayor esperanza de vida que otro.

Bajas de pensiones de jubilación



Fuente: Seguridad Social y O.G.

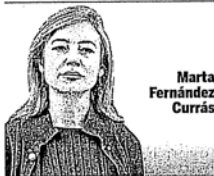
elEconomista

Consolidación fiscal, escenario para bajar impuestos

Marta Fernández Currás

Expansión, 10 de septiembre de 2013

Consolidación fiscal, escenario para bajar impuestos



Marta Fernández Currás
Secretaría de Estado de Presupuestos y Gastos

La tarea esencial de esta legislatura es la recuperación de la economía española, la salida de la crisis y, como consecuencia de ello, la creación de empleo. Y para eso, uno de los pilares más sólidos de la política económica que está llevando a cabo el Ejecutivo es la consolidación fiscal, articulada en cuatro ejes fundamentales: mejora del marco institucional presupuestario -Ley Orgánica de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera, Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal, Ley de Transparencia-; medidas de ajuste de ingresos y gastos en todos los niveles de la Administración Pública -reflejadas en los presupuestos de 2012 y 2013-; lucha contra el fraude fiscal y laboral, y reformas del sector público, entre las que destacan reformas en la Función Pública, sistema educativo, sistema de pensiones, políticas de empleo, sistema de dependencia, sanidad pública, reducción de la morosidad de las Administraciones Públicas y Plan CORA.

La consolidación fiscal resulta esencial no sólo para garantizar la sostenibilidad financiera de nuestro sector públi-

La autora defiende que "la austeridad, cuando es acompañada de reformas estructurales, además de garantizar la sostenibilidad financiera de las cuentas públicas, abre un escenario de futuras bajadas de impuestos".

có, sino también para mejorar las condiciones de financiación de la economía española. Fruto de esta política en 2012 -en sólo un año- el déficit público se redujo en casi 22.000 millones de euros (2 puntos del PIB). Esta cifra no refleja, sin embargo, el verdadero esfuerzo realizado en ese primer año de legislatura, puesto que el Gobierno ha tenido que hacer frente a una coyuntura todavía más reves, traducida en una caída adicional de la recaudación por la menor actividad económica y a la falta de confianza en la economía española, reflejada en la escalada de la prima de riesgo. Y a pesar de esto, manteniendo el firme compromiso con las pensiones y la protección ante las situaciones de desempleo. Descontando el impacto alcista sobre el déficit público de los factores citados, el ajuste fiscal efectivo alcanzó en el conjunto de las Administraciones Públicas españolas casi 49.000 millones de euros, de los cuales un tercio se atribuye a las medidas tributarias adoptadas y dos tercios a la reducción del gasto público.

El Gobierno ha tenido que corregir en un tiempo récord decisiones largamente demoradas

Si bien es cierto que el nivel de gasto público en España no es especialmente alto en términos comparados (a finales de 2012 se situaba en el 43,4% del PIB, frente al 49,9% del PIB de media en la eurozona), una elevada proporción del gasto, aproximadamente dos tercios, es de naturaleza social (pensiones y demás prestaciones de Seguridad Social, prestaciones al desempleo, sanidad y educación). Cabe reiterar que preservarlo era la elección del Gobierno, lo que implica que el ajuste recae sobre todo lo demás. Especialmente importante es el gasto destinado a pensiones, que supone un tercio de los Presupuestos Generales del Estado. Aunque no existe un problema inmediato de financiación dado el colchón del Fondo de Reserva (a finales de 2012 la cuantía del Fondo alcanzaba los 63.000 millones de euros, el 5,9% del PIB), la dinámica de este gasto es alcista y su evolución a medio plazo está condicionada por la evolución demográfica y las perspectivas de crecimiento económico. Por ello, resulta esencial introducir reformas que garanticen la financiación sostenible del sistema social a largo plazo y con ello el derecho a la protección social de todos los ciudadanos. Junto a las medidas ya adoptadas en los ámbitos de sanidad, educación y protección al desempleo, el Gobierno ha impulsado recientemente la reforma del sistema de pensiones, cuyo eje clave es la regulación del factor de sostenibilidad, que será debatida y aprobada con los interlo-

creo sinceramente que no siempre se ha entendido la dureza del ajuste realizado hasta el momento. El Gobierno ha tenido que corregir, en un tiempo récord, decisiones largamente demoradas que, junto a los devastadores efectos de la crisis, erosionaron nuestra economía hasta provocar desequilibrios macroeconómicos muy graves que estuvieron a punto de comprometer nuestra solvencia como país.

El déficit de tarifa, el saneamiento del sistema financiero español, la reforma laboral, el elevado nivel de endeudamiento y el déficit comercial, son hoy problemas encarrilados. Conseguir resolver estos problemas, para evitar que esta situación económica se vuelva a repetir, acometer reformas estructurales que debieron ser abordadas en épocas de bonanza, conciliarlas a su vez con la adversidad de esta recesión, sin que por ello se viera afectado el Estado del Bienestar, preservando al tiempo que la equidad intergeneracional, es, sin duda, el reto más difícil que se puede plantear en política económica. Este Gobierno lo ha hecho. Y el país en su conjunto ha respondido con valentía. Por eso, los primeros frutos ya los tenemos ahí.

La reducción de organismos y empresas, adecuación de plantillas a las necesidades reales de los servicios públicos (lo que significa que se seguirá manteniendo una reposición de efectivos limitada a los servicios esenciales, como los encargados de la lucha contra el fraude fiscal), eliminación de duplicidades entre los distintos niveles de la Administración Pública, modernización tecnológica de los servicios públicos y la revisión permanente de los programas presupuestarios basada en criterios de coste-eficiencia y justificación de la necesidad de su prestación.

Otros fundamentos clave de la consolidación fiscal es la mejora de las condiciones de financiación de la economía.

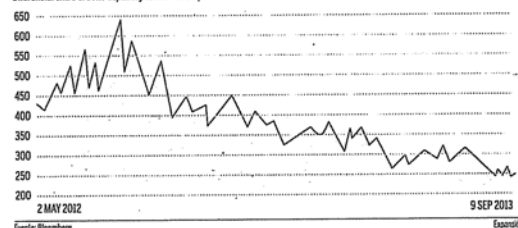
La austeridad cuando va acompañada de reformas estructurales, además de garantizar la sostenibilidad financiera de las cuentas públicas, abre un escenario de futuras bajadas de impuestos. De esta forma, la consolidación fiscal contribuye a incrementar el potencial de crecimiento y a reforzar la solvencia de la economía a medio plazo. En este sen-

tido, la credibilidad de la política fiscal junto con la continua mejoría del saldo exterior (la balanza de pagos registró en el primer semestre de 2013 una capacidad de financiación, por primera vez desde 1997), han contribuido a rebajar drásticamente la prima de riesgo de la economía española. Desde los valores máximos alcanzados en el verano de 2012 (más de 600 puntos básicos), el diferencial se ha reducido a 270 puntos a finales de agosto de 2013. Esta sustancial mejoría no solamente se está traduciendo en una menor carga financiera de la deuda pública (cada 100 puntos básicos supone un ahorro aproximado de 2 mil millones de euros de intereses en las emisiones anuales del Estado), sino también en mejores condiciones de financiación para los agentes privados.

El Gobierno presentará a finales de septiembre el Proyecto de Presupuestos del Estado para 2014. Los elementos principales ya quedaron definidos en el techo de gasto aprobado en junio compatible con un objetivo de déficit del 3,7% del PIB para el Estado, desde el 3,8% previsto para 2013, lo que supone

LA TENSION SE REDUCE

Diferencial entre el bono español y el alemán. En puntos básicos.



Fuente: Bloomberg

Expansión

Un ajuste inicial de 1.000 millones de euros. A ello hay que unir, en coherencia con la política económica que se viene aplicando, las prioridades de financiación de pensiones, protección al desempleo y becas (cuya dotación presupuestaria se va a incrementar un 20% respecto al Presupuesto de 2013), al tiempo que la resolución de problemas estructurales como el déficit de tarifa, con la reforma del sector eléctrico, que conllevará un coste presupuestario añadido de 900 millones de euros. El objetivo inexcusable del déficit y la financiación de estas prioridades exigen seguir ajustando en las restantes partidas, lo que traerá una reducción del gasto no financiero de los departamentos ministeriales en torno al 3% respecto al Presupuesto de 2013. Con ello los Presupuestos Generales del Estado para 2014 van a seguir manteniendo el esfuerzo de austeridad y eficiencia que contempla la política presupuestaria del Gobierno y cuyos frutos ya se están reflejando en una mejora de las condiciones de financiación y de la confianza en la economía española.

Fiscalidad de retribuciones a socios y administradores

Valentí Pitch

Expansión, 10 de julio de 2013

Fiscalidad de retribuciones a socios y administradores



VISIÓN PERSONAL

Valentí Pitch
Rosell

Conociendo la implicación y entrega de los profesionales dedicados a la asesoría fiscal con sus clientes, y siendo conscientes de la delicada situación de nuestras empresas y lo difícil que debe ser gestionar la vorágine legislativa en la que estamos inmersos, sorprende que estos profesionales entregados estén dándole vueltas a una problemática concreta como es la calificación de las retribuciones que perciben los socios por los servicios que prestan a sus sociedades y la deducibilidad de las retribuciones de los administradores y de los administradores-gerentes. Además, en relación con estos asuntos se van entremezclando otros relacionados, tales como la valoración de esas operaciones –son vinculadas–, la exención en el Impuesto sobre el Patrimonio del valor de las participaciones en empresas familiares –uno de los requisitos que se exige es que un miembro del grupo familiar obtenga la mayor parte de sus rentas por dirigir la empresa–, la reducción del valor de las participaciones en Sucesiones y Donaciones o el porcentaje de retención de las retribuciones a administradores –nada menos que el 42%–.

Todo esto, aderezado por la construcción jurisprudencial y doctrinal de conceptos fiscales, mercantiles y laborales que se relacionan, componen un endiablado rompecabezas. Y, sin embargo, por ningún sitio se aciertan a ver bolsas de fraude que puedan mermar las castigadas arcas públicas.

Durante bastantes años estos temas no fueron conflictivos: generalmente no se cuestionaba la deducibilidad de lo percibido por los administradores, cualquiera que fueran las disposiciones estatutarias al respecto mientras se hubieran satisfecho efectivamente; y la doctrina administrativa permitía que el socio calificara lo percibido de la sociedad por sus servicios como trabajo, independientemente del régimen de la Seguridad Social en el que se le hubiera encuadrado.

Teoría del vínculo

El problema parece que deriva, en cuanto a la deducibilidad de las retribuciones de miembros de consejos de administración, de unas sentencias del Tribunal Supremo, de 13 de noviembre de 2008 que, además, vuelven a recordarnos la llamada “teoría del vínculo”. En las mismas se niega no sólo la deducción de dichas re-

tribuciones por no estar perfectamente determinadas en los estatutos sociales, sino que también se rechaza la de algunos de dichos administradores que percibían por contratos de alta dirección.

En el caso de la calificación de las retribuciones de socios por servicios, el lio se desencadena por unas, desde nuestro punto de vista, desafortunadas actuaciones de comprobación; primero recalificando dichas rentas de actividades económicas a trabajo y, en otros casos, haciendo lo contrario.

Desde organizaciones como la nuestra reaccionamos rápidamente al ver la tormenta que se avecinaba pero, aún reconociendo los esfuerzos de la Dirección General de Tributos –informe y consultas incluidos– y de la AEAT –con su famosa Nota 1/12–, el problema ya no se pudo parar.

El hecho es que nos encontramos con un complicado puzzle que ha provocado la inseguridad de empresas y contribuyentes, la sorpresa e indignación de los profesionales y la pérdida de tiempo de unos y otros intentando entender el problema y solucionarlo. Todo ello en unos mo-

Es obligación de nuestras autoridades intentar no distraer ni generar más inquietud

mentos en que nuestros esfuerzos deberían volcarse en solventar cuestiones como la supervivencia de las empresas o el mantenimiento del empleo.

En consecuencia, y reconociendo las dificultades de estas controvertidas cuestiones, creemos que ya es hora de que se den soluciones prácticas a futuro, se cierre el pasado, puesto que no existe fraude conocido, y podamos volver la vista a lo que de verdad interesa.

A este respecto, y aunque la argumentación excede con mucho las dimensiones de este artículo, tal como hemos propuesto a la Comisión creada al efecto, con una rebaja sustancial en el porcentaje de retención al que se someten las retribuciones de los administradores de pequeñas y medianas empresas, y con la emisión de alguna interpretación aclaratoria, se podrían solucionar buena parte de las disfunciones que se están produciendo.

En todo caso es obligación de nuestras autoridades intentar no distraer ni generar más inquietud, con nimiedades, de la que desgraciadamente tiene la gente que toma decisiones.

Presidente del Consejo General de Colegios de Economistas

Hacia la necesaria reforma integral del sistema fiscal

Juan José Rubio

Expansión, 10 de septiembre de 2013

Hacia la necesaria reforma integral del Sistema Fiscal



Juan José
Rubio
Guerrero

Catedrático de Hacienda Pública.
Exdirector del Instituto de
Estudios Fiscales

Este otoño van a confluír, al menos, dos hechos relevantes en el rediseño y articulación de nuestro sistema fiscal. Por un lado, el debate sobre los Presupuestos Generales del Estado para 2014 que deberá preparar el camino a la reforma fiscal y por otro, los trabajos de la Comisión Oficial creada para la revisión integral del Sistema Fiscal español. Una de las razones que exige la revisión completa de nuestro sistema tributario es su incapacidad de aportar los ingresos necesarios para el sostenimiento de los gastos públicos. Sin duda, un gasto público equivalente al 47% del nuestro PIB es un peso excesivo para una economía convaleciente. Concretar en una cifra macroeconómica cuál debe ser el equilibrio más adecuado entre actividad pública y privada es una simplificación. Pero desde la perspectiva ideológica de quienes defendemos la libertad individual y la economía de mercado resulta necesario dejar claro que la asignación pública de recursos debe estar contenida dentro de unos límites que hagan posible la libre expresión del dinamismo social y el pleno respecto al desarrollo indivi-

Es importante revisar el sistema de módulos, que es injusto, arcaico y es el primer paso para el fraude fiscal

dual. Las economías con presupuestos equilibrados, impuestos reducidos, gasto público bien administrado y regidas por el principio de la mínima intervención son más respetuosas con las libertades individuales y generan más crecimiento y bienestar social.

La evolución de los sistemas fiscales modernos y de nuestros socios europeos ha llevado a alterar la jerarquía de los principios impositivos dando una clara prevalencia al principio de eficiencia económica. La evidencia empírica ha puesto de manifiesto las limitaciones que la imposición sobre la renta personal y el patrimonio tiene para soportar el peso de los objetivos de redistribución, unas limitaciones que, por otro lado, conviven con la enorme potencia y eficacia demostrada por los mecanismos contruidos a través de la asignación del gasto público. Es decir, recaudemos con eficiencia y gastemos con equidad social.

Cuando se plantean nuevas subidas de impuestos, el Gobierno justifica su decisión en la existencia de una baja presión fiscal. Sin embargo, los contribuyentes españoles soportan una pesa-

El autor apuesta por un sistema dual como modelo impositivo para las rentas del trabajo, combinado con un tratamiento adecuado de las rentas del capital y alineado con que la tributación empresarial sea "la más adecuada".

da carga fiscal. Resulta muy importante diferenciar entre carga fiscal individual y presión fiscal global. La estructura de nuestro sistema fiscal es progresiva por lo que, en fases de crecimiento, se suele producir un incremento de la presión fiscal global con una reducción o mantenimiento de la carga fiscal individual. Es decir, se obtiene más recaudación reduciendo los impuestos individuales. Por el contrario, situación actual, en fases de depresión, se reduce la presión fiscal global mientras que se incrementa la carga fiscal individual. Es decir, se reduce la recaudación aumentando los impuestos individuales. Por lo tanto, es el crecimiento económico el que nos permitirá incrementar la recaudación sin hacer recaer sobre los contribuyentes mayores impuestos que condicionan y penalizan la actividad económica y la salida de la crisis.

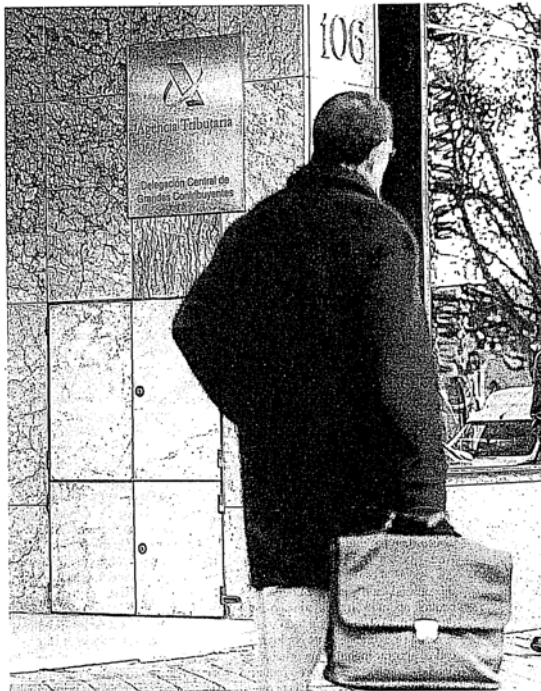
Impuesto de la Renta

Respecto a los aspectos que deben reformarse en el Impuesto de la Renta, conviene señalar que la renta media española está gravada a niveles similares a Suecia o Dinamarca a pesar de que estos países nos superan ampliamente en niveles de renta per cápita. Un impuesto sobre la renta con siete tramos que van del 13% al 56%, más las deducciones estatales y autonómicas, hacen que el impuesto no sea ni eficiente, ni equitativo y sencillo.

Probablemente, un sistema dual como modelo impositivo para las rentas del trabajo, con tres tramos impositivos, combinado con un tratamiento adecuado de las rentas del capital y alineado con la tributación empresarial sea el más adecuado en estos momentos para nuestro país. Es importante revisar el sistema de módulos, que es injusto, arcaico y constituye el primer paso para el fraude fiscal. Asimismo, conviene revisar los mínimos exentos personales y familiares e internalizar los efectos de la inflación que es el impuesto más injusto. Siendo partidario de un tipo único de gravamen sobre las rentas del capital en torno al 25%, no lo soy en cuanto a la exención de plusvalías a corto, medio y largo plazo ya que los efectos de promediación y periodificación de rentas quedan resueltos por ese tipo reducido.

La política tributaria en el Impuesto de Sociedades española está bien enfocada. Se han adoptado tanto medidas generales como selectivas que pretenden básicamente moderar o suprimir tratamientos fiscales favorables con el fin de aumentar el tipo efectivo de gravamen extendiendo las bases imponibles y sin modificar los tipos nominales de tributación.

Considero que las políticas de ampliación de bases imponibles, reducción de distorsiones en la financiación empresarial, unido a una reducción temporal de tipos impositivos nominales en función del acercamiento a los



Sede de la Agencia Tributaria, en Madrid.

objetivos de déficit programados, son las más adecuadas en el contexto actual de salida de la crisis. Este camino permitiría elevar el tipo efectivo de gravamen de las grandes sociedades y reducir el de las pymes ya que éstas utilizan, hoy en día, poco los incentivos fiscales que permiten la minoración de los tipos efectivos, haciendo innecesaria la existencia de un régimen especial para pymes.

Impuestos indirectos

En relación a los impuestos indirectos, partiendo de la base de que habría que estudiar con mucho cuidado cualquier elevación de impuestos, el tax mix español debe ser objeto de una profunda reestructuración. Es decir, la reducción del peso de aquellos impuestos que resultan más lesivos para el crecimiento como el IRPF o las cotizaciones sociales. A cambio puede incrementarse la carga de los impuestos indirectos a los que la evidencia empírica señala como menos lesivos para el crecimiento económico. La efectividad recaudatoria del IVA está muy mermada por el efecto de exenciones, tipos reducidos, exis-

Es necesario dotar de mayores recursos humanos y materiales a la Agencia Tributaria

tencia de regímenes especiales y fraude fiscal. Por su parte, hay cierto recorrido en los impuestos especiales a través de la indicación de los tipos específicos de algunos impuestos con objeto de mantener en el tiempo su carga fiscal real.

Por último, el fraude fiscal es un problema de primera magnitud cuyo coste recaudatorio podría estimarse en unos 30.000 millones. Cualquier rebaja de impuestos contribuye a minorar la tendencia al fraude fiscal al encarecer relativamente la opción del fraude frente al pago efectivo. Sería necesario, además, dotar de mayores recursos humanos y materiales a la Agencia Tributaria y desviar recursos de Inspección desde los contribuyentes controlados por medios electrónicos hacia el afloramiento de bolsas de defraudadores que, en este momento, no están controlados por la Hacienda Pública.

¿Por qué existen las empresas?

José Manuel Domínguez

Diario Sur, 24 de septiembre de 2013

LA TRIBUNA

¿Por qué existen las empresas?

JOSÉ M. DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ
CATEDRÁTICO DE HACIENDA PÚBLICA DE LA UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

El crecimiento de la productividad permitió al capitalismo sobrevivir a lo largo de la anterior centuria. No sabemos qué sistema nos deparará el futuro



Tal vez alguien pueda considerar esta pregunta irrelevante o superflua. En el modelo de economía en el que se basa nuestra sociedad estamos acostumbrados a la presencia de las empresas y damos por hecho su existencia, sin plantearnos interrogantes de corte filosófico. Tampoco los padres de la economía mostraron especial inquietud por indagar las causas explicativas de la constitución de las empresas ni se preocuparon de su funcionamiento efectivo. A menudo los árboles impiden ver el bosque; en ocasiones, la visión del bosque en su conjunto hace perder de vista que éste no puede existir sin cada uno de los árboles que lo integran.

Tuvo que transcurrir más de siglo y medio hasta que un joven economista británico, en los años treinta del siglo XX, aportara una respuesta a la pregunta que da título a este artículo, e hicieron falta bastantes años más para que su tesis lograra ser apreciada por la comunidad científica. Ese economista, ya en 1964, publicó su otra gran aportación, relativa a la forma de resolver las consecuencias sociales negativas derivadas de acciones individuales. Ambas servirían para que en 1991, ya con 80 años de edad, Ronald Coase fuese merecedor del Premio Nobel de Economía. A la edad de 102 años, y después de haber publicado un libro con sólo uno menos, a primeros de septiembre dijo adiós este economista tan precoz en sus investigaciones como tardío en su reconocimiento académico, pero no menos influyente en la adopción de políticas públicas.

Hace más de veinte años recibí el encargo urgente de escribir un artículo para un diario andaluz sobre Coase con motivo de la concesión del galardón de la academia sueca. Hoy, al glosar su figura sigue siendo necesario destacar sus dos principales contribuciones, consideradas dos pilares básicos del conocimiento económico, aunque recientemente sus propios discípulos hayan incorporado algunos argumentos adicionales.

La existencia de costes de transacción es, según Coase, la razón fundamental que explica la creación de organizaciones empresariales. Participar en la actividad económica implica tener que formalizar un amplio conjunto de relaciones y acuerdos contractuales entre los distintos intervinientes. Piénsese en las enormes dificultades que surgirían a cada trabajador (o trabajadora) si tuviera que prever un marco de relaciones formales con los demás trabajadores, con los suministradores de productos y servicios, con los propietarios de locales, con los distribuidores, etc. El hecho de que la empresa se encargue de contratar a su plantilla y de establecer los vínculos con las partes necesarias para el proceso de producción y distribución simplifica bastante las cosas y permite organizar las tareas de una manera más eficaz.

¿No resulta, así, un tanto paradójico que en una economía de mercado las principales decisiones pri-

vadas se adopten dentro de organizaciones que se rigen por los principios de centralización, planificación y jerarquía? Hace varios años, desde las páginas de 'The Economist' (16 diciembre de 2010), el conocido anónimo articulista de la columna 'Schumpeter' nos hacía reflexionar al respecto de una manera un tanto abrupta: «Hoy la mayoría de la población vive en una economía de mercado, y la planificación central es recordada como el mayor desastre económico del siglo veinte. Sin embargo, la mayor parte de la gente pasa su vida laboral en burocracias planificadas centralmente llamadas empresas». Somos individuos libres pero interdependientes; en aras de minimizar los referidos costes de transacción nos vemos impedidos a renunciar a nuestra libertad de actuación y a someternos a esquemas de decisión jerárquica cuando nos adentramos en el mundo laboral. Queda abierta, no obstante, obviamente, la opción de erigirse en empresario individual. De hecho, algo más de la mitad de las empresas españolas corresponden a autónomos.

A medida que una empresa se hace más grande y asume internamente más tareas disminuye la necesidad de relacionarse con agentes externos, pero no cabe inferir que su dimensión óptima no tenga límite, toda vez que la ampliación del tamaño impone también costes de transacción y rigideces. De ahí la necesidad de buscar un equilibrio adecuado entre la internalización y el recurso al mercado. La perspectiva de los costes de transacción de Coase ha sido utilizada para explicar la aparición de conglomerados empresariales con participaciones en sectores diversos, en países donde el marco institucional no daba suficientes garantías para las contrataciones de bienes, servicios o factores en otros sectores. Dependiendo de cómo funcionen los mercados, vendrá recurrir a ellos o buscar soluciones internas.

Al valorar las contribuciones de Coase, considerado uno de los baluartes ideológicos del auge del mercado en la recta final del pasado siglo, nos encontramos en cierto modo también con otra paradoja: las empresas encuentran su justificación... en un fallo del mercado, ligado a la aparición de los mencionados costes. Seguidores del economista londinense, que pasó más de medio siglo en la Universidad de Chicago, arguyen que las empresas existen no sólo por esas deficiencias del mercado sino también porque son capaces de lograr objetivos inalcanzables sin ellas: organizar la producción, crear conocimiento e innovar.

El crecimiento de la productividad permitió al capitalismo sobrevivir a lo largo de la anterior centuria. No sabemos qué sistema nos deparará el futuro, pero no deja de ser una ironía de la historia que la planificación central, a escala empresarial, haya sido una de las grandes bazas del capitalismo para superar en el terreno económico a otro sistema que hizo de la planificación central, a escala nacional, el eje de su devenir económico.



CASASOLA DÍAZ, JOSÉ MARÍA. Licenciado en Derecho por la Universidad de Málaga. Funcionario por oposición del Cuerpo Superior Jurídico de Secretarios Judiciales, con destino actual en el Juzgado de lo Mercantil número 1 de Málaga. Director del Curso de Formación Continuada para Secretarios Judiciales impartido en el Centro de Estudios Jurídicos de la Administración de Justicia (C.E.J.), dependiente del Ministerio de Justicia, sobre la reforma de la Ley Concursal para el año 2012 y ponente en la primera edición del impartido en 2013. Profesor del Curso Superior en Derecho Concursal y Administración Pública del Instituto Superior de Economía Local, Diputación de Málaga. Ha publicado en marzo de 2013 para la editorial Ley57 la obra «La ejecución hipotecaria en el concurso de acreedores» y conjuntamente con Catalina Cadenas de Gea «Acciones civiles de recuperación de la posesión» (Editorial Ley57, octubre 2013). Ha colaborado en varios números de la revista *eXtoikos* y es coautor del artículo «Del pergamino al expediente digital, estación de tránsito LEXNET», publicado en la Revista Digital Justicia y Tecnología en febrero de 2013.

CORONAS VALLE, DANIEL. Nacido en Málaga en 1969. Licenciado en Derecho por la Universidad de Málaga. Ejerció profesionalmente como abogado en 1993 y 1994, especializándose en las ramas de derecho penal y mercantil. Se incorporó a Unicaja en 1995, donde ha desarrollado tareas comerciales y gerenciales (director de oficina y director de Área de red de oficinas internacionales). Actualmente dentro de la Dirección de Control Global del Riesgo, es Responsable de la Unidad FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act), normativa anti-elusión fiscal norteamericana. Ha sido profesor durante 3 años (2008, 2009 y 2010) de banca comercial y productos financieros en el Máster de Banca y Finanzas de las Escuelas de Negocios ESESA. Ha participado activamente en diversas jornadas del Instituto San Telmo. Publica asiduamente en diarios y revistas especializadas sobre temas jurídicos económicos y de música clásica. Imparte conferencias sobre asuntos económicos en diversas instituciones y centros académicos de Málaga y Madrid, entre otros.

DE VIVERO DE PORRAS, CARMEN. Licenciada en Derecho por la Universidad de Málaga. Abogada. Asesora jurídica en Unicaja Banco. Ha sido Juez Sustituta y Magistrada Suplente en el Tribunal Superior de Justicia Andalucía, sede de Málaga. Diploma de Estudios Avanzados en el Área de Derecho Procesal y Concursal. Máster en Viabilidad Empresarial en el Concurso de Acreedores, Refor y Aede Business School.

Miembro del Consejo de Redacción de la Revista Mercantil Sepin. Profesora del Máster Universitario en Insolvencia Empresarial, Universidad CEU-San Pablo. Profesora del Curso Superior en Derecho Concursal y Administración Pública, Instituto Superior Economía Local (ISEL). Certificado Adaptación Pedagógica (CAP). Autora de diversas publicaciones en el marco jurídico laboral, concursal y financiero.

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.

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.

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 JIMÉNEZ, José María. Licenciado en Derecho por la Universidad de Málaga. Diplomado en Ciencias Políticas y Sociología por la UNED (Sección Ciencias Políticas). Diploma de Estudios Avanzados en el Área de Derecho Civil. Mediador de Seguros Titulado. Asesor jurídico en Unicaja, es autor de diversas investigaciones sobre el marco jurídico para la protección de los usuarios de productos y servicios bancarios, así como sobre el fraude con tarjetas y la Ley de Servicios de Pago. Forma parte del equipo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

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.

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».

NARVÁEZ LUQUE, ANTONIO. Licenciado en Economía por la Universidad de Málaga, Becario de investigación del Departamento de Teoría e Historia Económica, y Profesor colaborador del Departamento de Hacienda de la Universidad de Málaga y de ESESA. En el año 2000 se incorporó a Garrigues, Abogados y Asesores Tributarios, donde desempeña su trabajo en la Práctica Fiscal, estando especializado en tributación directa, asesoramiento a grupos empresariales y procesos de reestructuración. Asimismo, ha publicado diversos artículos sobre esta materia en prensa especializada.

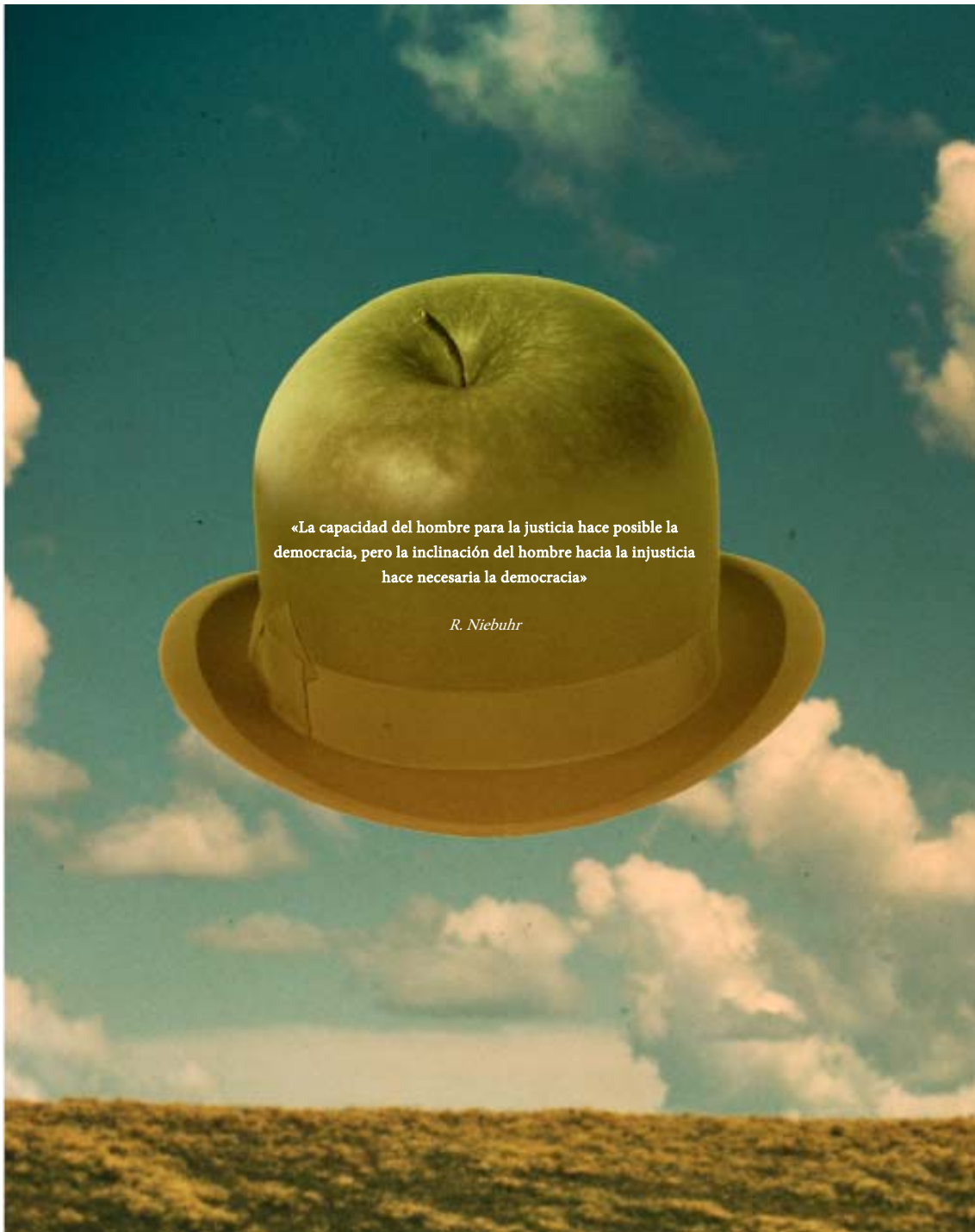
RIVERO CALDERÓN, DIEGO. Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y también por la Real Universidad María Cristina de San Lorenzo de El Escorial. Ha sido Director de la Asesoría Jurídica de la Caja de Ronda y de Unicaja, y Consejero en varias sociedades. Actualmente es Profesor del Máster Universitario de Acceso a la Abogacía de la Universidad de Málaga, Profesor del Curso de Experto Universitario en Derecho Societario de la Universidad Internacional de Andalucía, Codirector del Curso de Experto Universitario en Arbitraje de la Universidad Internacional de Andalucía y de los cursos de arbitraje impartidos por los Colegios de Abogados de Málaga, Barcelona, Bilbao, Madrid y Valencia. Ha intervenido en congresos nacionales e internacionales. En el ámbito colegial ha desempeñado diversos cargos en el Colegio de Abogados de Málaga (Presidente de la Comisión de Seguimiento Legislativo, Coordinador de la Comisión de Honorarios, Coordinador de la Sección de Despachos), ha sido Diputado de la Junta de Gobierno de dicho Colegio y Decano en funciones del mismo. Mediante Orden del Ministerio de Justicia de 12 de febrero de 2009 le fue concedida la Cruz Distinguida de 1ª Clase de la Orden de San Raimundo de Peñafort. Es Abogado en ejercicio desde el año 1972 y Presidente de la Fundación Tribunal Arbitral de Málaga del Ilustre Colegio de Abogados de Málaga.

RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, ALBERTO. Licenciado en Economía y Administración y Dirección de Empresas. Asesor fiscal en J&A Garrigues, S.L.P., especializado en tributación directa de entidades financieras y procesos de reestructuración.

RUEDA LÓPEZ, NURIA. Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales y Premio Extraordinario por la UNED. Premio Víctor Mendoza a tesis doctorales otorgado por el Instituto de Estudios Económicos. Ha sido profesora visitante en la South Bank University de Londres y en la Bangor Business School de la University of Wales. Ha sido profesora de Economía Aplicada e Historia Económica de la UNED y del Centro de Estudios Superiores «Luis Vives». En la actualidad es profesora adjunta de Hacienda Pública y Sistema Fiscal Español de la Universidad de San Pablo-CEU de Madrid e investigadora de la Fundación de las Cajas de Ahorros. Autora de diversas publicaciones sobre la economía del sector público.

SANJUÁN Y MUÑOZ, ENRIQUE. Magistrado especialista en mercantil por el Consejo General del Poder Judicial y Profesor Asociado de Derecho Mercantil de la Universidad de Málaga. Licenciado en

Derecho por la Universidad de Granada. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. Máster en Economía Aplicada. Director de la Revista de Derecho Mercantil de la editorial SEPIN y de la Colección de Derecho Concursal de la editorial Tirant. Es miembro del Consejo Asesor de las Revistas de Derecho Concursal de las editoriales Aranzadi y La ley, y de la Revista de Sepín de Responsabilidad Civil y Seguro. Autor de varios libros y de diferentes artículos. Es Subdirector del Máster de Insolvencia Empresarial de la Universidad San Pablo-CEU de Madrid.



«La capacidad del hombre para la justicia hace posible la
democracia, pero la inclinación del hombre hacia la injusticia
hace necesaria la democracia»

R. Niebuhr

Instituto Econospérides
para la gestión del conocimiento económico

instituto@econosperides.es
www.econosperides.es

