eXtoikos

Divulgación, Economía, Ensayo y Pensamiento

Nº 14 – 2014
ISSN: 2173-2035

Revista digital para la difusión del conocimiento económico del Instituto Econospérides

Desarrollo económico, países emergentes y globalización

Desarrollo económico, países emergentes y globalización // orden político y económico internacional // FMI // cooperación países mediterráneos // Economía y Defensa //Derecho de la Competencia // sanidad pública y estabilización // CoCos // visión notarial del «Informe Lagares» // ideario económico Escolástica // Economía: supuestos enfoque neoclásico // internacionalización estudios Economía // distribución PIB mundial // flujos comerciales // medición apertura economía // comparación nivel de vida: PIB per cápita // comercio y parque de contenedores // hitos normativos // Reserva Federal y crisis financiera // Capital

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.
Presentación del número 14 *José M. Domínguez Martínez*	1
Tema de debate: Desarrollo económico, países emergentes y globalización	
Desarrollo económico, países emergentes y globalización *José M. Domínguez Martínez*	5
Artículos	
Un nuevo orden internacional político y económico para el siglo XXI *José María López Jiménez*	15
El FMI: desde Bretton Woods a sus retos actuales *Antonio Jesús López Expósito*	23
La cooperación europea con los países del Mediterráneo *Fernando Morilla García*	31
Ensayos y notas	
Economía versus defensa en los países emergentes y globalización *Enrique de Vivero Fernández*	37
Economía, defensa y guerra *Rafael Vidal Delgado*	41
El proceso de configuración del Derecho de la Competencia a la luz de la doctrina del Tribunal de Justicia de la Unión Europea *Jesús Alfaro Águila-Real*	45
Una visión notarial del informe de los expertos tributarios («el Informe Lagares») *Antonio Chaves Rivas*	49
El auge de los bonos contingentes convertibles (CoCos) *Patricia Pérez González*	55
El papel estabilizador de la sanidad pública en la economía andaluza *José Luis Navarro Espigares*	61
Pensamiento económico	
Líneas maestras del ideario económico de la escolástica (y II): comercio, cambios y usura *Miguel González Moreno*	65
Enseñanza de la Economía	
Maximización de la utilidad vs. posicionamiento relativo: ¿asalto metodológico al enfoque neoclásico? *José M. Domínguez Martínez*	71
La internacionalización de los estudios de Economía *Francisca García Lopera, Beatriz Lacomba Arias y Beatriz Rodríguez Díaz*	75

Coyuntura económica	Pág.
Indicadores económicos básicos *Instituto Econospérides*	79
Gráfico seleccionado	
El reparto del PIB mundial por bloques y países *Rafael López del Paso*	81
Radiografía económica	
Los flujos comerciales *Rafael López del Paso*	83
Metodología económica aplicada	
Medición del grado de apertura de una economía *Rafael López del Paso*	87
Razonamiento económico	
¿Es adecuado comparar el nivel de vida de distintos países a partir del PIB per cápita en dólares? *José M. Domínguez Martínez*	89
Curiosidades económicas	
Comercio y parque de contenedores *Rafael López del Paso*	91
La economía vista por sus protagonistas	
Desarrollo económico, países emergentes y globalización vistos por los ciudadanos *Gregorio Martín Caballero*	95
Regulación	
Principales hitos normativos del segundo trimestre de 2014 *Mercedes Morera Villar*	101
Reseña de libros	
Ben S. Bernanke: «The Federal Reserve and the financial crises» *José María López Jiménez*	105
John Lanchester: «Capital» *José M. Domínguez Martínez*	115
Selección de artículos publicados	
Relación de artículos seleccionados, publicados en el segundo trimestre de 2014 *Instituto Econospérides*	117
Colaboradores en este número	139

PRESENTACIÓN

Presentación del número 14

José M. Domínguez Martínez

Aun cuando se siguen ya las nuevas pautas relativas a la aparición a lo largo del año, este nuevo número de la revista *eXtoikos*, mantiene, sin embargo, en su integridad el formato estándar de contenidos. Dar cuenta de éstos es el objeto de este texto de presentación.

En esta ocasión, el tema propuesto para el debate cubre aspectos tan amplios y de tanto alcance como los que tienen cabida dentro de los epígrafes de desarrollo económico, países emergentes y globalización. En el trabajo incluido en dicha sección se trazan las líneas básicas de un marco para el estudio de la transformación del papel y la situación de las economías emergentes en el contexto de la globalización económica. Como cuestión clave se plantea si dicha transformación ha implicado un aumento efectivo del desarrollo en el mundo y, ligada a la anterior, si la globalización ha tenido efectos netos positivos. En el trabajo se abordan los aspectos conceptuales y metodológicos y las tendencias observadas recientemente, así como la vertiente de la gobernanza y las políticas económicas aplicadas. Finalmente se recoge un invencinco

tario de los principales retos y cuestiones que se plantean en la actualidad en relación con el tema de debate. Un aspecto absolutamente crucial es la forma en la que se resuelva la tensión permanente existente entre el conflicto y la cooperación.

Tres son las colaboraciones incluidas en el apartado de artículos. En la primera de ellas José María López efectúa un análisis del nuevo orden internacional político y económico para el siglo XXI, partiendo de una visión de cómo se ha formado históricamente, desde el siglo XVI, el sistema dentro del cual interactúan los Estados y las organizaciones internacionales. Particular atención se presta a la alteración que la crisis financiera internacional de 2007-2009 ha originado sobre los esquemas institucionales por los que se rige el orden económico y político internacional. El modelo del Estado del Bienestar es recomendado como solución de síntesis y compromiso para afrontar los retos económicos del siglo XXI. Los nuevos problemas que afloran en la escena política internacional hacen necesaria la búsqueda activa de una configuración equilibrada para los distintos actores, en lugar de plegarse pasivamente a la evolución de los acontecimientos.

Por su parte, Antonio Jesús López lleva a cabo un repaso de la trayectoria histórica del Fondo Monetario Internacional (FMI), desde su constitución hasta la actualidad. En el artículo se exponen los principales aspectos organizativos y de funcionamiento del FMI, y se valora su actuación de asistencia a países que han sufrido episodios de dificultades económicas y financieras. Se recogen las críticas vertidas acerca de su papel y su funcionamiento, al tiempo que se ponen de relieve los aspectos positivos de dicha institución internacional, que, según resalta el autor, ha sido la mayor fuente mundial de fondos masivos de emergencia para países sumidos en una crisis económica o financiera. Se aboga por la necesidad de acometer reformas que refuercen su eficacia y transparencia.

Finalmente, Fernando Morilla estudia la cooperación de la Unión Europea con los países no integrantes de dicha Unión que se asoman al Mediterráneo. En este trabajo se detallan las distintas líneas de actuación emprendidas por la Unión Europea, se analiza la estructura económica de los países de la cuenca mediterránea y se valoran las perspectivas de la cooperación. El autor aboga por explorar nuevas estrategias de cooperación basadas en la descentralización y en el acercamiento a las condiciones reales y a las necesidades de cada zona geográfica.

A su vez, la sección de ensayos y notas acoge seis trabajos. En el primero de ellos, Enrique de Vivero contrapone los aspectos económicos y de defensa en relación con los países emergentes y el proceso de globalización. A partir de su cualificada y dilatada experiencia en el ámbito de la defensa, efectúa una ilustrativa exposición acerca del potencial militar, enmarcándola en su situación económica, de los países incluidos en el grupo BRIC. Se pone de relieve el dilema que afrontan estos países entre la asignación de recursos hacia fines sociales y distributivos o hacia los gastos de defensa.

Seguidamente, Rafael Vidal ofrece un documentado recorrido histórico acerca de las conexiones entre la economía y la defensa. El imperio romano, que marcó un hito en dicha interrelación, es objeto de un análisis específico, que permite conocer algunas de las claves del auge y del declive de un sistema que tuvo tanta relevancia en la historia del mundo occidental. La aceleración del tiempo y las rupturas o discontinuidades provocadas por las guerras son asimismo esbozadas, unidas a otras cuestiones que, aunque en una apretada síntesis de tan dilatado período, resultan de gran interés para calibrar los factores que promueven o frenan el desarrollo histórico.

Posteriormente, el profesor Jesús Alfaro aborda el proceso de configuración del Derecho de la competencia a la luz de la doctrina del Tribunal de Justicia de la Unión Europea. En este trabajo se sostiene, a partir de una detallada fundamentación jurídica, que las decisiones de dicho alto tribunal se han basado en prácticas excepcionales más que cotidianas, lo que ha originado una desvirtuada impresión de las reglas que rigen la competencia empresarial en la Unión Europea. El autor expone los errores observados en la jurisprudencia europea y perfila los pasos a adoptar para su subsanación.

Por su parte, Antonio Chaves aporta, desde su experiencia profesional como notario, una visión de las propuestas contenidas en el Informe Lagares sobre la reforma fiscal en España referidas al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. El autor, haciendo gala de un gran rigor analítico, desmenuza los principales supuestos incluidos en este impuesto, que realmente constituye una amalgama integrada por tres tributos diferenciados: Impuesto sobre Operaciones Societarias, Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (Onerosas) e Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados. Por distintos motivos, en general se considera apropiada la propuesta de supresión de tales gravámenes planteada por el Informe Lagares. En caso de que se mantengan, se defienden diversas líneas de actuación: i) aumento de la precisión en la definición legal de los hechos imponibles; ii) mayor coordinación tributaria; iii) exonerar situaciones en las que no hay una verdadera manifestación de la capacidad económica; y iv) evitar supuestos de doble tributación.

Posteriormente, Patricia Pérez ofrece una aproximación a un instrumento financiero en auge como son los bonos contingentes convertibles, más conocidos como CoCos. En el trabajo se enmarca la utilización de dicho instrumento financiero en el contexto de la nueva regulación internacional de los requerimientos de capital de las entidades de crédito y se exponen sus características, así como sus ventajas e inconvenientes. Asimismo se repasa el papel jugado por los CoCos en el proceso de reestructuración bancaria en España y su utilización por entidades no afectadas por dicho proceso. Tras una valoración del nuevo escenario, se pronostica un aumento del protagonismo de este novedoso instrumento.

Por último, José Luis Navarro pone de relieve el papel estabilizador de la sanidad pública en la economía andaluza, en términos de empleo, salarios y producción. En el trabajo se concluye que el sistema sanitario público en Andalucía ha ejercido un papel estabilizador claramente anticíclico en la reciente crisis. Esta característica, especialmente apreciable en una etapa de retroceso de la actividad privada, viene a añadirse al desempeño de su función de otorgamiento de prestaciones para la población en la forma de servicios sanitarios gratuitos equivalentes a retribuciones en especie.

Seguidamente, dentro de la sección reservada al pensamiento económico, el profesor Miguel González completa su exposición, iniciada en el número 12 de la revista, acerca del ideario económico de la escolástica. Tres son las cuestiones en las que se centra el ensayo: la licitud y necesidad social del comercio y de la figura del mercader; las operaciones en divisas, y la usura. De la docta mano del autor, protagonista clave de los sucesivos contenidos de la mencionada sección de la revista, comprobamos el arduo camino que algunos conceptos y prácticas, a la postre tan relevantes para el desarrollo económico, tuvieron que recorrer hasta abrirse paso.

Ya en relación con la enseñanza de la Economía, se incluye un artículo, elaborado por quien suscribe estas líneas, acerca de la puesta en cuestión de algunos de los supuestos básicos del enfoque metodológico neoclásico. Concretamente, se pone de relieve la observación de G. Cooper, quien discrepa de la plausibilidad del supuesto de que los individuos

toman sus decisiones como maximizadores de utilidad, piedra angular del enfoque neoclásico. En su lugar, considera que las personas actúan como competidoras, valorando su posición relativa frente a otras. De prevalecer esta pauta de comportamiento, las consecuencias metodológicas para la Economía podrían ser muy importantes.

Por su parte, las profesoras Francisca García, Beatriz Lacomba y Beatriz Rodríguez ofrecen una perspectiva sobre la internacionalización de los estudios de Economía. Exponen las diversas formas en las que se plasma dicho proceso y describen la experiencia de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga, que se muestra especialmente activa en la puesta en marcha de programas de internacionalización.

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

El reparto del PIB mundial por países y bloques ha sido la cuestión elegida para dar contenido al apartado del gráfico seleccionado, a cargo del profesor Rafael López, quien muestra cómo ha evolucionado la participación de los grandes bloques en el PIB mundial. Asimismo, evalúa el protagonismo adquirido por los países integrantes del grupo BRICS. Igualmente se aportan algunas proyecciones sobre la configuración futura de la producción mundial.

También el profesor López se ocupa de los epígrafes de radiografía económica y metodología económica aplicada, en los que estudia, respectivamente, los flujos comerciales y la medición del grado de apertura de una economía. El primero nos permite tener una visión sucinta de la evolución cuantitativa de los flujos comerciales en el mundo, así como apreciar la recomposición registrada en el reparto por países entre 1980 y 2013. De particular interés resulta repasar el ranking de países en función del valor de las exportaciones e importaciones. España aparece en las posiciones 18ª y 17ª, respectivamente. Por lo que respecta a Alemania, no obstante la holgada posición de superávit comercial que caracteriza a dicho país, ocupa el tercer lugar tanto como exportador como importador. En el segundo de los epígrafes citados, se expone el indicador habitualmente utilizado para medir el grado de apertura comercial de una economía, la ratio del agregado de exportaciones e importaciones con respecto al PIB. A pesar de su extendida utilización, se señalan las limitaciones y deficiencias de las que adolece dicho indicador.

La comparación del nivel de vida de distintos países a partir del PIB per cápita es la cuestión que se aborda dentro del apartado de razonamiento económico. En él se justifica la utilización de las paridades del poder de compra, en lugar de los tipos de cambio nominales, para llevar a cabo comparaciones internacionales de indicadores económicos, y se ilustra su aplicación práctica.

En el de curiosidades económicas, Rafael López realiza una aproximación al papel de los contenedores en el comercio internacional. Se pone de manifiesto cómo la revolución del transporte marítimo y fluvial encuentra su origen en la extensión generalizada del contenedor, cuya creación tuvo lugar en el año 1956. Según estimaciones recientes, los contenedores en circulación dan cobertura a más del 60% del comercial mundial.

Ya en la sección destinada a los protagonistas de la economía, Gregorio Martín ha sido quien se ha ocupado de recabar diversas opiniones acerca de los efectos de la globalización económica. Tras un preámbulo que permite contextualizar las cuestiones planteadas, formula cinco relevantes preguntas que formula a cuatro personas que exponen sus diferentes puntos de vista.

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 segundo trimestre de 2014.

La sección de reseña de libros incorpora dos recensiones. En la primera, José María López lleva a cabo un extenso repaso de la obra de Ben S. Bernanke «The Federal Reserve and the financial crises», que contiene cuatro conferencias impartidas por el expresidente de la Reserva Federal de Estados Unidos. En la colaboración incluida se realizan una serie de

apreciaciones ilustrativas y útiles para quienes estén interesados en conocer a grandes rasgos la evolución del sistema financiero. En la segunda, quien suscribe estas líneas vierte algunos comentarios acerca de la novela de John Lanchester titulada «Capital», que, de la mano autorizada de este autor, nos ofrece una interesante perspectiva socioeconómica de la vida en el Londres de los últimos años, marcados por la génesis y el desencadenamiento de la Gran Recesión.

El contenido del sumario finaliza con una selección de artículos publicados en diferentes medios en el segundo trimestre de 2014.

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 14 de la revista se haya hecho realidad. También, cómo no, a todas las personas que acceden a la revista y difunden sus contenidos.

Las dificultades para que una publicación de características como las de *eXtoikos* pueda salir adelante han sido ya expuestas, de manera reiterada, en presentaciones de distintos números de la revista. El grado de dificultad se eleva notoriamente cuando se pretende dotar de contenidos a cada uno de los apartados que conforman una estructura bastante diversificada. Lograr esa exigente meta autoimpuesta requiere, ante la escasez de recursos efectivos disponibles, que haya de multiplicarse la aportación de algunas personas especialmente comprometidas con este proyecto editorial, a quienes quiero dejar expresa constancia de mi gratitud.

TEMA DE DEBATE: DESARROLLO ECONÓMICO, PAÍSES EMERGENTES Y GLOBALIZACIÓN

Desarrollo económico, países emergentes y globalización

José M. Domínguez Martínez

Resumen: El propósito de este trabajo es trazar las líneas básicas de un marco para el estudio de la transformación del papel y la situación de las economías emergentes en el contexto de la globalización económica. La cuestión clave a plantear es si dicha transformación ha implicado un aumento efectivo del desarrollo en el mundo y, ligada a la anterior, si la globalización ha tenido efectos netos positivos. Se parte de abordar los aspectos conceptuales y metodológicos para, posteriormente, analizar las tendencias observadas recientemente. Se hace luego hincapié en la vertiente de la gobernanza y en las políticas económicas aplicadas. El trabajo finaliza con un inventario de cuestiones y retos planteados.

Palabras clave: Desarrollo económico; países emergentes; globalización.

Códigos JEL: F50: F60; 010.

1. Introducción

La globalización es una de las palabras clave de las últimas décadas; si hay algo verdaderamente «global» es dicha palabra, convertida en omnipresente en los más diversos análisis en el campo socioeconómico y en argumento socorrido para tratar de explicar los cambios, no pocas veces insospechados, a los que asistimos sin tregua[1]. La globalización ha llevado al mundo a una transformación de una magnitud sin precedentes, aunque a veces no quede del todo claro si la globalización es la causa o el efecto. Vivimos en un mundo complejo e interrelacionado donde no resulta fácil seguir el hilo de la madeja de las alteraciones que se suceden sin solución de continuidad. Las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) son el compañero inseparable de la globalización, y colaborador más que necesario para que ésta haya podido desatarse a tal escala. Como destaca Wolf (2014a), la característica sobresaliente del último cuarto de siglo es la globalización, impulsada por la aceptación mundial de la economía de mercado y empujada por la revolución digital.

Sí, el mundo se ha transformado enormemente. Aunque a veces da la impresión de que la comunicación no sólo se ha visto alterada por la tecnología, sino también por las estrategias definidas y las pautas empleadas en la práctica. Así, por ejemplo, cabe la duda de si la desaparición de la expresión «países subdesarrollados» obedece a que se entiende que el fenómeno del subdesarrollo ha sido erradicado realmente. Ni siquiera se suele hablar ya de «países en vías de desarrollo», sino de «países emergentes», que se asocian a una imagen de dinamismo y pujanza económica, frente a lo que se presenta como decadencia de las economías industrializadas. La expresión «mercados emergentes» es, según The Economist (2010c), una de las que ha penetrado tan profundamente en nuestros cerebros que no tenemos idea de que una vez representó un gran desafío al pensamiento convencional[2].

Por otro lado, la dilución del concepto de «Tercer Mundo» tampoco puede pasar desapercibida. Sin embargo, un factor decisivo en este caso es la autodestrucción del «Segundo Mundo», a raíz del

[1] Como es bien sabido, pueden formularse distintas definiciones de globalización (Domínguez Martínez, 2010a), pero todas ellas comparten la idea de la proyección de las actividades humanas desde los estrechos confines del Estado-nación al teatro mucho más grande del propio planeta Tierra. De una manera mucho más sintética, se ha definido la globalización como la contracción del espacio y la aceleración del tiempo. La economía mundial se caracteriza en la actualidad por un doble fenómeno recíprocamente alimentado: la globalización y un proceso generalizado de fuerte desarrollo tecnológico aplicado a las actividades productivas. Las manifestaciones más claras de esta nueva realidad se traducen en unos flujos internacionales mucho más abiertos e intensos de bienes, servicios, capitales, personas, información y tecnología (Medel, 2007).

[2] El origen de la expresión se atribuye (The Economist, 2010b) a la denominación que Antoine Agtmael dio a su compañía en 1981 («Emerging Markets Management»).

derrumbe del socialismo real. La eliminación del segundo componente impide la ordenación preexistente, pero este hecho objetivo no parece base suficiente para suponer que todos los habitantes del planeta formamos ya parte de un solo mundo.

No obstante lo señalado, no existe unanimidad respecto a que la globalización sea un fenómeno ya completado. Así, hay analistas que consideran que, en el mejor de los casos, estamos en una era de semiglobalización (The Economist, 2011b). Sin perjuicio de la visión concreta que se mantenga al respecto, hay una cuestión primordial que se suscita: ¿puede afirmarse que ha habido un avance en el desarrollo económico mundial como consecuencia del proceso de globalización?

Se trata de una pregunta tan fácil de formular como difícil de responder con precisión o rotundidad. Incluso haciendo abstracción de la acotación objetiva y temporal de la globalización, nos topamos de entrada con un concepto tan escurridizo como el de desarrollo: ¿qué se entiende por éste?, ¿cómo debe medirse?, ¿cómo puede favorecerse?, ¿cuáles son las mejores estrategias?, ¿es posible lograrlo en un mundo cada vez más integrado en lo económico pero que evoluciona en sentido inverso en el orden político, con una tendencia a la fragmentación o desmembración?...

Son los anteriores temas de gran trascendencia, pero el catálogo de interrogantes puede ampliarse sustancialmente: ¿está escrito el destino económico de los pueblos?, ¿cómo es posible que coexista la opulencia con el hambre, la privación, la miseria y la enfermedad?, ¿qué explica el éxito histórico de unos países y el fracaso de otros?

Promover una reflexión en torno a estas cuestiones es la finalidad de este trabajo, que se estructura con arreglo a los siguientes apartados: inicialmente se abordan los aspectos conceptuales y los indicadores empleados para la medición del grado de desarrollo; posteriormente se repasan sucintamente las tendencias observadas recientemente; el siguiente epígrafe se centra en la vertiente de la gobernanza y la política económica; el trabajo finaliza con un inventario de las principales cuestiones y retos planteados.

2. Aspectos conceptuales y metodológicos

Parece natural que si queremos concretar el concepto de desarrollo económico acudamos a la autoridad de una institución tan relevante y apropiada para la ocasión como la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico). Resulta un tanto llamativo que, cuando realizamos la búsqueda en el glosario disponible en su página web (OCDE, A), no encontremos la expresión «desarrollo económico». Sí aparece la palabra «desarrollo», pero el glosario nos remite a los conceptos de «desarrollo humano» o «desarrollo sostenible». Por el primero se entiende «el proceso de ampliar las elecciones de las personas. Sus tres elecciones esenciales van orientadas a una larga y saludable vida, adquirir conocimiento y tener acceso a los recursos necesarios para un estándar de vida digno. Elecciones adicionales, altamente valoradas por las personas, van de la libertad política, económica y social a oportunidades para ser creativos y productivos y disfrutar de autoestima personal y derechos humanos garantizados». A su vez, el segundo «se refiere al desarrollo que cubre las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para cubrir sus propias necesidades».

El siempre útil recurso, de primera y, a veces, de última instancia, al diccionario académico sí nos arroja directamente algunas pistas muy significativas cuando define el desarrollo, en el ámbito económico, como la «evolución progresiva de una economía hacia mejores niveles de vida».

El posicionamiento de la OCDE es bastante sintomático: refleja una clara renuncia a la posible pretensión de circunscribir el concepto de desarrollo a la vertiente económica y, aún menos, a una sola dimensión. A pesar de su uso extensivo y de su hegemonía universal[3], el producto interior bruto (PIB) per cápita es sumamente limitado como

[3] Como nos recuerda Pilling (2014a), «el producto interior bruto se ha convertido en un término ubicuo».

indicador de desarrollo o de bienestar[4]. Esta toma de conciencia ha llevado a la elaboración de indicadores multidimensionales (Villar, 2012). Entre éstos destaca el denominado Índice de Desarrollo Humano (IDH), que consiste en un índice compuesto de indicadores con tres dimensiones: longevidad, logros en educación y control sobre los recursos necesarios para un nivel de vida digno (PNUD, 2013, pág. 1). A pesar de la utilidad y del avance conceptual, la ausencia del apartado concerniente al ejercicio efectivo de la libertad y los derechos individuales hace que surjan dudas respecto a si cabe hablar en propiedad de desarrollo humano sin considerar una información tan básica.

3. Tendencias observadas recientemente

Aun con las reservas expresadas, los datos del PIB son de consulta obligada para poder apreciar las tendencias internacionales registradas en los planos económico y social a lo largo de las últimas décadas.

En el año 1980, los considerados como países avanzados exhibían una patente supremacía dentro del orden económico mundial, con un peso cercano a las dos terceras partes de la producción (64%), mientras que la participación de los países emergentes y en desarrollo era del 36%. En el año 2000 la importancia de éstos apenas se había modificado (37%), pero al término de la primera década del presente siglo ya habían logrado acercarse al equilibrio con el grupo de los países desarrollados (47%). Ya en 2013, según datos del FMI (2014), las economías emergentes y en desarrollo superan ligeramente a las economías desarrolladas dentro de la economía mundial (50,4% y 49,6%, respectivamente)[5]. A su vez, la OCDE (2014a, págs. 3-4) señala que la participación de los países no OCDE en el PIB mundial sobrepasó la de los países de la OCDE en 2010, en paridades del poder de compra[6].

Al valorar este proceso de equiparación no puede ignorarse el efecto de la reciente crisis económica, notoriamente divergente en ambos colectivos (The Economist, 2013c). La crisis financiera global ha acelerado el desplazamiento en el poder económico global hacia las economías emergentes (PwC, 2011, pág. 3).

Si descendemos a analizar el peso de las principales economías, observamos la siguiente distribución en los años 1980 y 2013 (en este último, entre paréntesis): UE-27, 30,9% (18,9%); Estados Unidos, 24,9% (19,3%); Japón, 8,8% (5,4%); Rusia, 7,3% (2,9%); Brasil, 3,9% (2,8%); India, 2,5% (5,8%); China, 2,2% (15,4%). En particular, el agregado conocido como BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Suráfrica) ha adquirido una extraordinaria importancia (The Economist, 2010b)[7].

El avance de los dos colosos poblacionales asiáticos es extraordinario y, según las proyecciones existentes, su cuota seguirá aumentando a paso firme a lo largo de los próximos años[8]. En el mes de mayo de 2014 China pasó a superar a Estados Unidos como la primera economía del mundo medida en términos de paridades del poder de compra, si bien ello no implica que sea ya el mayor poder económico del mundo (Wolf y Pilling, 2014). Como sugiere Financial Times (2014b), el «sorpasso» de China no deja de ser un juego de números.

Las proyecciones disponibles apuntan que, hacia el año 2030, ningún país será un poder hegemónico (National Intelligence Council, 2012, pág. iii). Por su parte, según la OCDE (2014b, pág. 2), hacia 2060 la cuota de los países no OCDE en el PIB mundial superará de manera significativa la de los actuales miembros de la OCDE.

Por lo que se refiere a los intercambios comerciales, entre 1980 y 2010, la participación de los países en desarrollo en el comercio internacional de mercancías

[4] Las limitaciones inherentes al PIB son objeto de creciente atención (Domínguez Martínez, 2009b).

[5] Según Ortiz Vidal-Abarca (2014a), recordaremos 2013 como el año en el que el peso del PIB de los países emergentes en la economía mundial igualó o superó al de los países desarrollados. Los países emergentes han jugado un papel de contención de los efectos de la crisis y, asimismo, se han visto afectados por las decisiones sobre los estímulos monetarios estadounidenses (Kynge, 2014; Hardinget al., 2014; Harding y Mackenzie, 2014).

[6] Si, en lugar de paridades de poder de compra, se utilizan los tipos de cambio del mercado, que no corrigen las diferencias de precios entre economías, el proceso de adelantamiento es más lento, pero igualmente inexorable (PwC, 2011, pág. 3).

[7] En la carrera de los acrónimos también se abre paso el de BRIICS, que incorpora Indonesia al grupo BRICS. Beattie (2014a) nos recuerda que, «como entidad coordinada, el grupo BRICS ha producido poco excepto inspirar el nombre de un blog», si bien han puesto en marcha recientemente el lanzamiento de un banco de desarrollo, como contrapunto al Banco Mundial y al FMI (Pilling, 2014b).

[8] Según algunas interpretaciones, el auge reciente de China e India representa un retorno a la norma histórica anterior a la Revolución Industrial, que causó un desplazamiento en el poder económico hacia Europa occidental y Estados Unidos (PwC, 2011, pág. 3). Dentro de poco India relevará a China como el país más poblado del mundo (Wolf, 2014d).

ha pasado del 25% al 47% (PNUD, 2013, pág. 2). Según la OCDE (2014c, pág. 6), en el curso de los próximos cincuenta años, el centro geográfico del comercio continuará desplazándose hacia las economías emergentes.

Sin embargo, una cosa son las cifras agregadas y otra, en términos por habitante. Si bien la desigualdad de los ingresos por persona ha disminuido a escala mundial, las distancias entre las medias representativas de los diferentes países son muy grandes. Por otro lado, aunque en numerosos países se han reducido las tasas de pobreza a lo largo de las dos últimas décadas[9], la desigualdad en términos per cápita está aumentando dentro de muchas economías (OCDE, 2014a, pág. 24).

Sin embargo, las conclusiones sintetizadas por Ortiz Vidal-Abarca (2014b) son bastante contundentes: «... el crecimiento de las clases medias emergentes se acelera notablemente y entran en una tendencia ascendente que, de momento, no tiene visos de ralentizarse. El movimiento tiene pocos precedentes en términos de aumento de renta...».

La convergencia mundial también se observa en relación con el desarrollo humano. Según se expresa en PNUD (2013, pág. 1), «En las últimas décadas, países de todo el mundo han convergido en niveles más elevados de desarrollo humano, tal como indica el Índice de Desarrollo Humano... Sobre esta base, se considera que el mundo es cada vez más equitativo. Sin embargo, los promedios nacionales ocultan grandes diferencias en cuanto a experiencias humanas». La mencionada evolución viene explicada en buena medida por los avances registrados por algunos de los países más grandes: Brasil, China, India, Indonesia, Suráfrica y Turquía.

«El Sur ha surgido con una velocidad y a una escala sin precedentes... Un Sur renaciente... y un Norte en crisis», se proclama abiertamente en PNUD (2013, pág.1). Más allá de las licencias lingüísticas para establecer categorías, no deja de llamar la atención la adscripción de países a cada uno de los hemisferios. Uno está tentado a creer que pueda obedecer al deseo de ruptura de la convención adoptada para la representación espacial del globo terráqueo, pero ha de descartarlo cuando observa que en el hemisferio renaciente se incluyen países separados por la ficticia línea divisoria del ecuador. Algunas construcciones no son, desde luego, el mejor aval para la formulación de análisis simplistas basados en una suerte de preconstitución de pruebas un tanto forzadas. Y ello sin tener que adentrarnos en los dictados de la metodología científica respecto al papel de las refutaciones por la vía de episodios singulares.

Por otra parte, como señalábamos en un trabajo anterior (Domínguez Martínez, 2010b), aunque los países no OCDE suelen ser objeto frecuente de clichés que tienden a etiquetarlos como sistemas económicos atrapados en el círculo vicioso del subdesarrollo, aislados de las corrientes de la modernidad y privados de iniciativas empresariales innovadoras, lo cierto es que algunos de esos estereotipos no se corresponden con la realidad. De hecho, al amparo de la globalización económica y de la revolución de las tecnologías, de manera sigilosa, en muchos de los países tipificados como no avanzados vienen acaeciendo una serie de transformaciones que desafían los cánones de la no pocas veces prepotente perspectiva occidental. Así, la creciente importancia de tales países no puede despacharse, sin más, apelando simplemente al tópico de un modelo basado en una mano de obra masiva y barata. Incluso ha llegado a sostenerse que la pérdida del liderazgo del considerado mundo rico radica en el ámbito de las ideas rupturistas que transforman la industria (The Economist, 2010d).

Como se detalla en The Economist (2010a), la innovación en los países emergentes está logrando productos y servicios que son mucho más baratos que los equivalentes occidentales. Muchos de los «campeones» en los mercados emergentes han demostrado no sólo ser altamente competitivos en sus territorios sino también en el mercado global. En 2010 había 21.500 multinacionales basadas en el mundo emergente[10].

4. La gobernanza y la política económica

Durante la mayor parte del siglo XX la controversia acerca del camino apropiado para el desarrollo se ha librado antes que nada en el plano de la confrontación de los sistemas económicos, en torno a dos grandes opciones: economía capitalista de mercado y economía socialista de planificación central. Durante décadas ambas alternativas estaban incluidas en el menú para los países integrantes del

[9] La proporción de personas que, dentro de los países en desarrollo, viven con un presupuesto diario entre 2 y 10 dólares ha disminuido desde el 70% en 1981 hasta el 40% en la actualidad, pero no puede ignorarse que un tercio de la población mundial se encuentra en esa situación de penuria (Burn-Murdoch y Bernard, 2014).

[10] El nacimiento de exitosos proyectos empresariales en África es hoy día objeto de análisis (The Economist, 2014c).

Tercer Mundo, como también la segunda, en menor medida, y en función del mayor o menor peso de las formaciones políticas proclives a la misma, en los países occidentales desarrollados. Por el contrario, la primera no era factible –ni en la teoría ni en la práctica- en el bloque del Segundo Mundo.

La Historia ha emitido un veredicto acerca de tan áspero debate, aunque esté lleno de matices. Es bien conocida cuál ha sido la trayectoria de los países que integraban el bloque socialista tras la caída del Muro de Berlín en 1989. Y no deja de ser significativo, aparte de extraordinariamente llamativo, el extraño maridaje del capitalismo estatal adoptado por China.

Tampoco puede olvidarse la peculiaridad que concurre en las habitualmente denominadas economías capitalistas de mercado, expresión que a veces parece evocar un panorama equiparable al existente en la época victoriana. Hoy día no existen tales economías en estado puro, sino sustentadas en una importante participación del sector público, que en algunos países llega a representar más de la mitad de la actividad económica nacional. Sorprendentemente, a tenor de algunas afirmaciones, especialmente extendidas en los últimos años, en los que en numerosos países se han aplicado políticas de consolidación fiscal, daría la impresión de que vivimos en una sociedad sin regulación pública, sin propiedad pública, sin impuestos y sin gastos públicos.

El éxito económico reciente de los países etiquetados como «Sur», según las Naciones Unidas (PNUD, 2013, pág. 1), «no es el resultado de adherir a un conjunto específico de recomendaciones políticas, sino de implementar políticas pragmáticas que responden a las circunstancias y oportunidades locales, como la profundización del papel de los Estados para alcanzar el desarrollo, la dedicación a mejorar el desarrollo humano (lo cual incluye apoyar la educación y el bienestar social) y una mayor apertura al comercio y la innovación». La mayor resistencia de los países emergentes a la reciente crisis económica radica, según el FMI (2012), tanto en las buenas políticas aplicadas como en una menor incidencia de perturbaciones internas y externas. No obstante, no hay que perder de vista el papel jugado por las reservas de divisas acumuladas anteriormente[11].

[11] Beattie (2014b) llama igualmente la atención sobre los problemas de crecimiento e inflación surgidos recientemente en algunos países (Brasil, Suráfrica, Rusia, Turquía e India).

5. Cuestiones y retos planteados

El abanico de cuestiones y retos que se plantean para el desarrollo mundial es extraordinariamente amplio. Simplemente a título ilustrativo, a continuación se mencionan (y comentan brevemente) algunos que se consideran relevantes para el análisis, la reflexión o la discusión en torno al tema de debate aquí considerado:

1. ¿Hemos de renunciar a la pretensión de medir el desarrollo humano a través de un único indicador? Ya hemos apuntado la complejidad inherente a la medición del desarrollo, que invita a renunciar a la aplicación de enfoques unidimensionales.

2. ¿Se ha producido una parada duradera en el proceso de globalización tras la reacción a la crisis económica y financiera internacional iniciada en 2007? Existen indicios claros de que la denominada «Gran Recesión» ha perjudicado la globalización (McKinsey, 2013). The Economist (2013a) va bastante más allá y, en un informe especial con un título bastante explícito, sostiene que «la economía mundial se ha hecho ciertamente menos abierta. Después de décadas en las que las personas, el capital y los bienes se estuvieron moviendo libremente cruzando las fronteras, se han levantado muros, aunque con puertas».

3. ¿Ha tenido la globalización efectos positivos? La respuesta más clara parece decantarse a que, en su conjunto, así ha sido, lo que no ha de impedir constatar la existencia de consecuencias negativas y de un impacto desigualmente distribuido. Por otro

lado, el hecho de que haya colectivos de personas que se sientan postergadas y marginadas en el entorno de la globalización está posicionando a parte de la población de los países occidentales contra sus élites y creando, como subraya Buruma (2013), un caldo de cultivo proclive al populismo.

4. ¿Qué sistema económico se perfila como el más apropiado para hacer frente a los enormes retos que planean sobre la humanidad en el siglo XXI? El papel histórico de las corporaciones, frente a unidades empresariales atomizadas y con escasas posibilidades de continuidad intergeneracional, así como las diferentes tasas de emprendimiento, son, cada vez más, consideradas variables básicas para explicar las divergencias económicas entre países (The Economist, 2011a). Por lo que concierne a China, su singular modelo rompe todos los esquemas tradicionales[12]. Hasta ahora, el capitalismo ha derrotado en toda regla, en el cuadrilátero del progreso económico, al modelo socialista real, pero actualmente nos encontramos en una fase de transición hacia una nueva fase cuyos perfiles aún no están totalmente definidos (Domínguez Martínez, 2011).

5. ¿Cuáles son las estrategias más adecuadas para fomentar el desarrollo? En su análisis de los impulsores del desarrollo, Naciones Unidas (PNUD, 2013, pág. 4) destaca tres (un Estado desarrollista proactivo, el aprovechamiento de los mercados mundiales y una fuerte innovación en políticas sociales), los cuales, por un lado, «anulan una serie de preceptos colectivistas y centralizados, y por el otro, se oponen a la liberalización irrestricta postulada en el Consenso de Washington». El Banco Mundial (2013, pág. 29) considera, en cambio, que, para la mayoría de los países en desarrollo, las políticas del lado de oferta, en vez de las basadas en la gestión de la demanda, son claves para asegurar un crecimiento sólido. Por otra parte, la vigilancia de los grandes desequilibrios externos por los responsables de las políticas mundiales es uno de los focos de atención necesarios (Rogoff, 2014).

6. ¿Pueden resolverse los problemas económicos, sociales y medioambientales si no se dispone de instancias gubernamentales capaces de arbitrar soluciones globales compatibles con la consideración de necesidades específicas? Como se expone en PNUD (2013, pág. 2), «las instituciones mundiales parecen no ser capaces de adecuarse a las cambiantes relaciones de poder, de garantizar un suministro adecuado de bienes públicos mundiales... ni de responder ante la creciente necesidad de mayor igualdad y sostenibilidad». En opinión de Summers (2014), nunca antes los desafíos globales han sido tan importantes para los ciudadanos de muchos países como lo son hoy. En palabras de Wolf (2014a), «la tensión entre la integración económica y la división política sigue siendo el talón de Aquiles de cualquier economía globalmente integrada»[13]. Como se argumenta en Stephens (2014), el logro de un equilibrio internacional pasa por que los líderes mundiales lleguen a afrontar el mundo tal como es en la actualidad y no como se ha conocido en el pasado.

7. ¿Cómo puede articularse la existencia de instancias supranacionales con las demandas de autonomía local y regional? Algunos de los desarrollos vividos recientemente o en ciernes vienen a añadir dificultades a la senda de la cooperación, única vía para contener los riesgos –algo más que latentes- de conflictos. Frente a los modelos bipolar o unipolar del pasado, caracterizados, pese a sus deficiencias, por una notable previsibilidad, hemos entrado en una fase de transición hacia una redistribución internacional del poder, lo que origina unas crecientes dosis de incertidumbre[14]. Dicha transición se solapa con el desplazamiento del poder de los Estados desde los gobiernos a los ciudadanos, auspiciada por la revolución de las TIC. Existe el peligro, avivado por los brotes de nacionalismo, de que la globalización se fracture como lo hizo hace cien años (Stephens, 2014a).

8. ¿Cómo ha evolucionado la distribución del bienestar efectivo y cuáles deben ser las acciones para frenar las desigualdades? Se trata de un problema de suma importancia, que hemos abordado anteriormente (Domínguez Martínez, 2014). La OCDE (2014b, págs. 7-8) recomienda incidir en los siguientes resortes: i) aumentar la igualdad de oportunidades en educación, ii) ajustar los sistemas impositivos y de bienestar a la creciente movilidad del

[12] Según Beattie (2014c), se trata de una nación comercial muy exitosa que usa el poder del Estado para ampliar sus intereses comerciales en el planeta.

[13] La coordinación de la política económica internacional ha llegado a ser calificada como el monstruo del Lago Ness: «se discute mucho sobre ella, pero raramente se ve» (The Economist, 2014d). La gobernanza económica global es un objetivo altamente deseable (Muns, 2014). Al respecto puede verse Domínguez Martínez (2009a; 2009c).

[14] Otras interpretaciones consideran que, después del derrumbe de la Unión Soviética, la característica clave del mundo sigue siendo el papel no desafiado de Estados Unidos como el jugador más poderoso (Rachman, 2014b).

capital y del trabajo, y iii) ampliar los sistemas de protección ante los riesgos individuales y macroeconómicos, acompañándolos de condicionalidad a fin de asegurar su sostenibilidad.

9. ¿Es sostenible el crecimiento económico protagonizado en los últimos años por las economías emergentes? Al margen de los problemas ligados al Medio Ambiente, se suscitan dudas sobre los efectos que podrían desencadenarse a partir de crisis relacionadas con el crédito y el mercado inmobiliario, singularmente en la economía china (Stiglitz, 2014)[15]. Asimismo, se han puesto de relieve los obstáculos provenientes de entornos comerciales opacos, regulaciones deficientes, comportamientos corruptos, así como de la falta de infraestructuras adecuadas (Beattie, 2014b).

10. ¿Qué papel cabe atribuir a la liberalización del comercio? Aunque ha habido una intensificación de los flujos comerciales entre 1986 y 2008, con una ralentización subsiguiente (The Economist, 2013a), el levantamiento de los aranceles sigue siendo aún una meta bastante lejana, pese a la expansión de la producción mundial que llevaría aparejada[16].

11. ¿Cómo debe abordarse el fenómeno de los flujos migratorios? La promoción de los flujos migratorios es uno de los factores para el aumento de la integración global (OCDE, 2014b, pág. 6).

12. ¿Y el de la expansión demográfica en algunos países? Lograr que las instituciones sean más resistentes a los *shocks* demográficos es un requisito para mejorar las perspectivas de crecimiento económico (OCDE, 2014b, pág. 6).

13. ¿Y el del envejecimiento poblacional? La reforma de los programas de bienestar social es una exigencia para mantener la oferta de trabajo ante una creciente longevidad y hacer que los sistemas de pensiones sean más resistentes a los cambios demográficos y de la productividad (OCDE, 2014b, pág. 7).

14. ¿Se ciernen nubes malthusianas ante la posible insuficiencia de algunos recursos básicos? Según algunos estudios de prospectiva, las tendencias demográficas y las crecientes demandas de recursos podrían ocasionar escaseces en relación con el agua y los alimentos (National Intelligence Council, 2012, pág. iii).

15. ¿Cómo puede afectar al Medio Ambiente el proceso de industrialización en los países en desarrollo? El mayor uso de energía asociado a la industrialización es una tendencia esperada, que, no obstante, puede ser invertida una vez que el aumento de la riqueza permita ir hacia actividades menos intensivas en energía o los avances tecnológicos posibiliten una mayor eficiencia (OCDE, 2014a, págs. 26-27). Los efectos perjudiciales de la degradación medioambiental pueden ser especialmente significativos en Asia (OCDE, 2014b, pág. 6).

16. ¿Puede existir una integración real sin una garantía de aplicación del imperio de la ley? A título de ejemplo, como ilustra Manson (2014), los inversores en África han de estar dispuestos a afrontar el peligro, una deficiente gobernanza y una inestable infraestructura. No obstante, como reflejan algunos testimonios, llega a ser sorprendente cómo la quiebra gubernamental afecta relativamente poco en algunos casos a la economía. De cualquier modo, la creciente demanda de la rendición de cuentas en el ámbito gubernamental en los países emergentes es una de las megatendencias actuales (Stephens, 2014c)[17].

17. ¿Cómo se reflejan en los indicadores de desarrollo y bienestar las actividades que escapan al imperio de la ley? Un simple repaso de la realidad vivida en muchos países, no sólo en desarrollo, genera considerables dudas acerca de la fiabilidad de los agregados económicos como representativos de los verdaderos niveles de desarrollo y bienestar.

18. ¿Debe permitirse el incumplimiento del pago de la deuda pública de países en desarrollo en dificultades económicas? Este debate gira en buena medida en torno a la cuestión del «pecado original», la incapacidad de muchos países de endeudarse con extranjeros en su propia moneda (Tett, 2014; The Economist, 2014a). La pugna histórica entre acreedores y deudores sigue abierta.

[15] A este respecto, la forma de llevar a cabo la liberalización de la cuenta de capital (inversiones de extranjeros en China y de los chinos en el exterior) podría tener extraordinarias consecuencias en el sistema financiero internacional (Wolf, 2014b). Igualmente nos advierte Wolf (2014c) de que «el crédito no puede superar en crecimiento al PIB indefinidamente, ni siquiera en China», cuyo crecimiento económico es desde 2008 cada vez más dependiente del crédito, lo que no puede ser sostenible (Wolf, 2014e).

[16] Dicha expansión se ha cifrado en unos 400.000 millones de dólares (The Economist, 2013b).

[17] Los deseos de una mejora de la gobernanza han sido un factor clave en los recientes comicios generales en India (Varshney, 2014; Das, 2014).

19. ¿Cómo deben financiarse los gastos necesarios para el desarrollo humano y hacer frente a los retos sociales? Naciones Unidas (PNUD, 2013, pág. 5) aboga por que «el Estado debe garantizar el acceso de todos los ciudadanos a las necesidades básicas para el desarrollo humano», pero no nos da ninguna pista, al trazar un panorama general, acerca de las vías para la obtención de los recursos financieros. Anteriormente se han señalado algunas pautas propuestas por la OCDE.

20. ¿Tenemos realmente capacidad de elección en un marco de globalización económica? Según Rodrick (2012), nos enfrentamos a un *trilema* político fundamental de la economía mundial: no podemos perseguir simultáneamente la democracia, la autodeterminación nacional y la globalización económica.

Como reflexión final, aun cuando los conflictos bélicos que se sufren en la actualidad rebaten cualquier retórica, puede ser interesante considerar la tesis sostenida por Rachman (2014a): «La idea de que el capitalismo y la globalización son los mejores antídotos del conflicto político –a pesar de todos sus defectos- conserva una gran parte de su atractivo. Aunque los viejos tratamientos para el conflicto político estén perdiendo su potencia, aún son lo mejor que tenemos». No podemos, en definitiva, ignorar la advertencia de Wolf (2014a), «... si hay una lección de los últimos cien años es que estamos condenados a cooperar. Pero seguimos siendo tribales. Esta tensión entre conflicto y cooperación es permanente. En el último siglo la humanidad experimentó extremos de ambos. La historia del próximo siglo se verá conformada según cómo afrontemos elecciones muy similares».

Referencias bibliográficas

BANCO MUNDIAL (2013): «Global economic prospects: assuring growth over the medium term», vol. 6.

BEATTIE, A. (2014a): «A BRICS bank: can it out do the World Bank?», *Financial Times*, 19 de enero.

BEATTIE, A. (2014b): «Lots of circuses, not enough bread: EM's failure to reform and invest», *Financial Times*, 5 de junio.

BEATTIE, A. (2014c): «China abroad: traders, not imperialists», Financial Times, 14 de mayo.

BURN-MURDOCH, J., y BERNARD, S. (2014): «The Fragile Middle: millions face poverty as emerging economies slow», *Financial Times*, 13 de abril.

BURUMA, I. (2013): «Globalization is turning the west against its elites», *Financial Times*, 13 de diciembre.

DAS, G. (2014): «Modi needs to give India its Thatcher moment», *Financial Times*, 18 de mayo.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2009a): «Economía y política: una carrera a dos velocidades», *Sur*, 24 de febrero.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2009b): «Jaque al PIB», *La Opinión de Málaga*, 7 de octubre.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2009c): «Economía y poder político: un esquema analítico», *Cuadernos de Información Económica*, nº 208.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2010a): «Cajas de Ahorros y Globalización del Sistema Financiero», en J. Pulgar Ezquerra (dir.) y C. Vargas Vasserot (coord.), «Tendencias actuales en torno al mercado del crédito. VII Congreso de la Asociación Sainz de Andino», Marcial Pons, Universidad de Almería.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2010b): «Economías emergentes: una rebelión reveladora», *La Opinión de Málaga*, 2 de junio.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2011): «Mercado vs. Estado: ¿Nueva etapa del capitalismo o de un socialismo selectivo?», *eXtoikos*, nº. 3.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2014): «Tiempos de desigualdad; cuestiones básicas para el análisis económico», *eXtoikos*, nº. 13.

FINANCIAL TIMES (2014a): «Tropical winds on emerging markets», *Financial Times*, 29 de enero.

FINANCIAL TIMES (2014b): «China's sorpasso is a numbers game», *Financial Times*, 1 de mayo.

FMI (2012): «Resilience in emerging market and developing economies: will it last?», *World Economic Outlook*, octubre.

FMI (2014): *World Economic Outlook*, abril.

HARDING, R. et al. (2014): «India's Raghuram Rajan hits out at uncoordinated global policy», *Financial Times*, 30 de enero.

HARDING, R., y MCKENZIE, M. (2014): «Federal Reserve sticks with $10bn taper», Financial *Times*, 30 de enero.

KYNGE, J. (2014): «Emerging markets: fear of contagion», *Financial Times*, 30 de enero.

MANSON, K. (2014): «Africa: on the frontier», *Financial Times*, 3 de julio.

McKINSEY GLOBAL INSTITUTE (2013): «Financial globalization: retreat or reset?», marzo.

MEDEL, B. (2007): «Discurso de contestación con motivo del acto de ingreso de Antonio Mª Claret García García», Academia de Ciencias Sociales y del Medio Ambiente de Andalucía, Sevilla.

MUNS RUBIOL, A. (2014): «Los retos de la era post-BRICS», *Cinco Días*, 6 de mayo.

NATIONAL INTELLIGENCE COUNCIL (2012): «Global trends 2030: alternative worlds».

OCDE (A): «Glossary», www.oecd.org.

OCDE (2014a): «Perspectives on Global Development 2014: Boosting productivity to meet the middle-income challenge».

OCDE (2014b): «Shifting gear: policy challenges for the next 50 years», OECD Economics Department Policy Notes, No. 24.

OCDE (2014b): «Policy challenges for the next 50 years», OECD Economic Policy Paper, No. 9.

OCDE (2014c): «Global trade and specialization patterns over the next 50 years», OECD Economic Policy Paper, No. 10.

ORTIZ VIDAL-ABARCA, Á. (2014a): «Emergentes: 2013 un año de transición», *Expansión*, 3 de enero.
ORTIZ VIDAL-ABARCA, Á. (2014b): «Las clases medias emergentes ganan la globalización por goleada», *Expansión*, 4 de julio.

PILLING, D. (2014a): «Has GDP outgrown its use?», *Financial Times*, 4 de julio.

PILLING, D. (2014b): «The Brics bank is a glimspse of the future», *Financial Times*, 30 de julio.

PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (2013): «Informe sobre Desarrollo Humano 2013».

PwC (2011): «The World in 2050».

RACHMAN, G. (2014a): «Growth and globalization cannot cure all the world's ills», *Financial Times*, 27 de enero.

RACHMAN, G. (2014b): «Revisionist powers are driving the world's crises», *Financial Times*, 30 de junio.

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA: «Diccionario de la lengua española», www.rae.es.

RODRIK, D. (2012): «La paradoja de la globalización. Democracia y futuro de la economía mundial», A. Bosch, Barcelona.

ROGOFF, K. (2014): «Superávit de controversia», *El País de los Negocios*, 20 de abril.

STEPHENS, P. (2014a): «How the best of times is making way for the worst», *Financial Times*, 27 de marzo.

STEPHENS, P. (2014b): «A lesson from history – do not cling on the past», *Financial Times*, 3 de julio.

STEPHENS, P. (2014c): «Riches and risk: welcome to the world of tomorrow», *Financial Times*, 9 de enero.

STIGLITZ, J. E. (2014): «Cómo reformar el equilibrio entre el Estado y el mercado en China», *El País de los Negocios*, 20 de abril.

SUMMERS, L. (2014): «¿Acabará 2014 como 1914?», *El País*, 16 de mayo.

TELT, G. (2014): «Emerging markets repent of 'original sin'», *Financial Times*, 18 de abril.

THE ECONOMIST (2010a): «The world turned up side down. A special report on innovation in emerging markets», 17 de abril.

THE ECONOMIST (2010b): «The trillion-dollar club», 17 de abril.

THE ECONOMIST (2010c): «An emerging challenge», 17 de abril.

THE ECONOMIST (2010d): «The new masters of management», 17 de abril.

THE ECONOMIST (2011a): «The crescent and the company», 29 de enero.

THE ECONOMIST (2011b): «The case against globaloney», 23 de abril.

THE ECONOMIST (2013a): «The gated globe», Special Report, 12 de octubre.

THE ECONOMIST (2013b): «Life after Doha», 14 de diciembre.

THE ECONOMIST (2013c): «2013 in charts. A creeping ascent», 21 de diciembre.

THE ECONOMIST (2014a): «Flower power», 5 de abril.

THE ECONOMIST (2014c): «Financial indulgence», 5 de abril.

THE ECONOMIST (2014d): «The Loch Ness consensus», 15 de febrero.

VARSHNEY, S. (2014): «Modi's victory is little short of an electoral revolution», *Financial Times*, 16 de mayo.

VILLAR, A. (2012): «Nuevos indicadores de Bienestar Económico: el enfoque multidimensional», *eXtoikos*, nº 5.

WOLF, M. (2014a): «Three events that shaped our world», *Financial Times*, 10 de junio.

WOLF, M. (2014b): «Chinese savers can scorch the world», *Financial Times*, 8 de abril.

WOLF, M. (2014c): «Debt troubles within the Great Wall», *Financial Times*, 1 de abril.

WOLF, M. (2014d): «India's election remakes our world», *Financial Times*, 20 de mayo.

WOLF, M. (2014e): «The challenges of a post-crisis world», *Financial Times*, 28 de enero.

WOLF, M., y PILLING, D. (2014): «China: on top of the world», *Financial Times*, 2 de mayo.

ARTÍCULOS

Un nuevo orden internacional político y económico para el siglo XXI

José María López Jiménez

Resumen: En este artículo se analiza cómo se ha formado históricamente, desde el siglo XVI, el sistema dentro del cual interactúan los Estados y sus entes instrumentales (organizaciones internacionales). Se exponen algunas críticas a este sistema, por la pretendida conservación de prebendas, singularmente económicas, por las potencias occidentales que lo conformaron. Por último, se analiza el impacto de la crisis financiera principiada en 2008 (la Gran Recesión), que podría haber alterado los cimientos de las estructuras más recientes, posteriores a la Segunda Guerra Mundial, que, insertas en el supermarco general antes señalado, han regido la política y la economía mundial desde entonces.

Palabras clave: Estado; Orden internacional; Globalización; Neoliberalismo; Occidente; Países emergentes; Estados Unidos; China.

Códigos JEL: F00; F5; F6; N00; P00.

«Quien controle Europa del Este dominará el Pivote del Mundo; quien controle el Pivote del Mundo dominará la Isla Mundo; quien domine la Isla Mundo dominará el mundo», Halford John Mackinder (The Geografical Pivot of History, 1904).

1. Cómo hemos llegado hasta aquí

El siglo XVI trajo consigo un modelo de organización política, el Estado, que, con algunas variaciones y desarrollos, ha mantenido su estructura básica hasta nuestros días. Realmente, este fenómeno histórico tuvo su génesis en Europa y en sus áreas de influencia, pues, inicialmente, fuera de ellas, o bien existía el estado de «guerra de todos contra todos» descrito por Thomas Hobbes o bien regían otras formas de organización política distintas, no necesariamente peores, pero más débiles materialmente ante lo que se comenzaba a perfilar como la arrolladora primacía occidental.

La consolidación del «sistema europeo de Estados» y de sus reglas básicas de interacción y funcionamiento (la soberanía, el territorio como base de cada entidad, la igualdad formal entre Estados, la necesidad del consentimiento estatal como requisito para adoptar acuerdos vinculantes, el principio de no injerencia en los asuntos propios de otras entidades estatales) se perfiló con la Paz de Westfalia de 1648, que puso fin a la Guerra de los Treinta Años, cuando sobre el Imperio español se comenzaba a poner el sol, en un proceso de descomposición que culminaría dos siglos más tarde al ser la daga empujada sobre los últimos despojos por unos prometedores Estados Unidos de América.

En Ramos (2009, pág. 43) podemos apreciar como el «sistema europeo de Estados» se fue extendiendo, a partir de Westfalia, como una mancha de aceite: primero al conjunto de Europa, incorporando, a finales del siglo XVII a las potencias emergentes del Este (Prusia-Brandeburgo y Rusia), definiendo como espacios propios de confrontación escenarios que ya eran mundiales; espacialmente se expandió desde el Mediterráneo hacia el Atlántico, desde el Oeste hacia el Este de Europa y desde aquí hacia sus colonias mundiales. Lo relevante, concluye Ramos, es que fue el sistema el que proporcionó «incentivos hacia la conversión de organizaciones políticas muy diferenciadas entre sí».

A pesar de todo, la sincera efectividad global del modelo, al menos en un plano meramente formal y político, sólo se pudo dar cuando Europa comenzó a perder su legado colonial, en un proceso que comenzó en el siglo XIX y finalizó bien adentrado el siglo XX, tras la paz, débil como todas, posterior a la Segunda Guerra Mundial.

Como afirman Held y McGrew (2003, pág. 23), «la consolidación de este orden a lo largo y ancho del mundo tendría que esperar, paradójicamente, hasta la decadencia de sus primeros protagonistas -las potencias europeas- y al proceso formal de descolonización tras la Segunda Guerra Mundial», apostillando que quizá sería justo decir que «no fue hasta finales del siglo XX cuando el moderno orden internacional de Estados se hizo verdaderamente global».

En la actualidad, todo el planeta, casi sin excepción, está estructurado a través de Estados políticamente

soberanos. Según datos de Naciones Unidas, tras el ingreso en la organización de Sudán del Sur, el 14 de julio de 2011, son 193 los Estados miembros.

Sólo excepcionalmente podemos encontrar zonas sustraídas a las competencias estatales o fuera o más allá de su jurisdicción (Rodríguez Carrión, 2006, pág. 452), como son los espacios marítimos y ultraterrestres, el Ártico o la Antártida, con potencialidad económica para su explotación pero con dificultades para su aprovechamiento individualizado por actores públicos o privados por motivos de distinta índole (el elevado impacto medioambiental, la necesidad de acometer inversiones económicas desorbitadas, su paulatina perfilación como bienes colectivos de la titularidad de un sujeto de Derecho Internacional poco definido aún como es la humanidad, etcétera).

Hay que valorar, igualmente, la categoría de los «Estados fallidos» («failed States»), que no son capaces de proveer adecuadamente los servicios demandados a un Estado moderno sobre un territorio y en beneficio de sus súbditos. Según el «Índice de Estados Fallidos», año 2013, elaborado por *Foreign Policy*, la práctica totalidad de África, y algunos Estados de Asia, entre los que se incluye China en el puesto 66, no alcanzan los estándares deseables a la vista de ciertos parámetros (presión demográfica, número de refugiados, desarrollo económico, pobreza, legitimidad estatal, deterioro en la prestación de servicios públicos, imperio de la ley y respeto a los derechos humanos…).

Partiendo de la independencia e individualidad de cada Estado, estos pronto se percataron de la necesidad de agruparse, más allá de las relaciones bilaterales formalizadas por medio de tratados, para el logro de fines e intereses comunes multilaterales, surgiendo así las organizaciones internacionales mundiales, como la Organización de las Naciones Unidas, o regionales, como la Unión Europea. Estas dos organizaciones buscan el cumplimiento de fines generales, pero también las hay que se centran en una cooperación limitada a un ámbito específico, como puede ser el militar y de seguridad; el económico; el social, cultural o humanitario u otros técnicos o científicos (Sobrino Heredia, 2010, págs. 47-51).

Las dos coordenadas principales a considerar para la clasificación de estas agrupaciones de Estados son, por tanto, su carácter mundial o regional, de un lado, y la persecución de fines generales o específicos, de otro. Obviamente, los Estados con mayor afinidad y cercanía (geográfica, económica, religiosa, ideológica…) se congregarán, regionalmente en especial, para la mejor consecución de los intereses que tengan en común, sean estos generales o limitados a una materia particular.

En el siguiente epígrafe nos referiremos a las organizaciones internaciones que sirven de sostén al sistema financiero internacional, que son el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio.

En esta apretada síntesis del nacimiento y de la evolución de las entidades estatales y de su agrupación en torno a organizaciones internacionales, hay que resaltar la metamorfosis del Estado a lo largo del siglo XIX, cuando superó sus objetivos más clásicos y políticos (monopolizar el uso legítimo de la fuerza, mantener la paz interior, dirigir la política exterior, acuñar moneda, recaudar impuestos, administrar justicia) y se adentró, abiertamente, en el terreno económico. Se produjo así el tránsito de un Estado liberal decimonónico de tamaño reducido, que de mero regulador de mínimos y árbitro de las disputas entre particulares, se convirtió en propietario de medios de producción, en empresario, en proveedor de servicios y bienes, generalmente en situación de ventaja competitiva (López Jiménez, 2011, pág. 70).

En la conciencia predominante de los últimos años del siglo XIX y los primeros del XX, hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial en 1914, en los alegres años de la «Belle Époque», en los que el Estado comenzó a ejercer de veras su rol activo en la producción de bienes y servicios, entre los diseñadores y sustentadores del sistema económico internacional prevaleció la decidida voluntad de promover el comercio y la inversión exterior como vía para generar riqueza y prosperidad. La superación de las fronteras y de las barreras nacionales se puso de moda, por lo que la apelación a las limitaciones al libre comercio llegó a parecer incluso obscena. El molde del Estado nacional, liberal y decimonónico no dio más de sí, siendo imprescindible el engarce con lo

global, o, al menos, con lo regional, para evitar que las naciones quedaran aisladas y reducidas a la condición de paria.

Tras la aplicación durante la Gran Depresión de erróneos patrones proteccionistas que aceleraron el derrumbe de la economía, la Gran Recesión, como ilustraremos, comenzó con la decidida voluntad de todas las naciones, cristalizada en 2008, de mantener el libre comercio y la libertad de los flujos de bienes, servicios y capitales.

La preeminencia europea en lo político y en lo económico tomó carta de naturaleza en 1885, con la celebración de la Conferencia de Berlín y el reparto entre las potencias europeas del continente africano, en un proceso colonizador, comenzado cuatro siglos atrás, que era ya imparable. La libertad de navegación marítima más allá del mar territorial (el más cercano a la costa), consagrada, en el siglo XVI, por el holandés Hugo Grocio en su obra «Mare Liberum», sirvió extraordinariamente a los países europeos y explica de sobra que todos los Estados hegemónicos desde entonces hayan sido potencias marítimas.

Lenin (2007, pág. 70) aludió a la «lucha por el reparto del mundo», como concepto acuñado y reiterado ya entonces en su época, lucha en la que se mezclaban los intereses estatales con los de las grandes empresas e industrias. Merece la pena detenerse en su popular opúsculo «El imperialismo, fase superior del capitalismo», a pesar de lo discutible de algunos de sus razonamientos, como, por ejemplo, la afirmación de la absoluta incompatibilidad o inaptitud del capitalismo para generar bienestar material a la población.

En esta obra se comenzaban a anticipar las tendencias bipolares de la segunda mitad del siglo XX y los antagonismos capitalismo-comunismo e individualismo-colectivismo, ante los que, con prontitud, se posicionó Hayek (2013, pág. 14) al certificar «la incompatibilidad irremediable entre colectivismo [en todas sus formas] y libertad humana».

Consideró Lenin que una de las características del capitalismo del fin del siglo XIX y de comienzos del XX fue el colosal crecimiento de la industria y el proceso de concentración de la producción en empresas cada vez más grandes, cuyo predominio se multiplicó con el capital monetario y el papel de los bancos, y la asociación de las empresas y los bancos con los Gobiernos, lo que llevó de la competencia entre empresas a situaciones de monopolio. Hemos de añadir que esta idea enlaza con el «principio de acumulación infinita» acuñado por Marx, cuya vigencia para el siglo XXI ha sido reivindicada por Piketty (2014, págs. 9-11), y que consiste en la inexorable tendencia del capital a acumularse y concentrarse en cada vez menos manos, sin que exista un límite natural a este proceso.

Este entramado de empresas, industrias, bancos y Estados, reforzado con la concesión de crédito por las naciones más poderosas a las más débiles, sirvió, según Lenin, para oprimir a los habitantes de las colonias y semicolonias en el exterior, y a los asalariados en el interior. De esta forma, el capitalismo se transformó en imperialismo y la dominación del capital en general en la dominación del capital financiero.

Tras una Segunda Guerra Mundial en la que, sorprendentemente, las en principio irreconciliables visiones liberales y soviética se hubieron de unir para derrotar al nazismo (a pesar de la ductilidad soviética y la firma con Alemania en 1939 de un pacto de no agresión), se produjo la definitiva ruptura. Desde los prismas político y económico, el mundo quedó polarizado, con la creación de un bloque en torno a los Estados Unidos y otro bajo el liderazgo de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

Al margen quedaron los «Países No Alineados», algunos de los cuales, los más punteros, gracias a que no sufrieron el desgaste de las grandes potencias, fueron adquiriendo un bagaje y una experiencia que sólo comenzarían a explotar años más tarde. Algunos de estos países mantuvieron posiciones de independencia y equidistancia, aunque otros fueron virando hacia uno u otro polo, extendiendo la «Guerra Fría» y todo lo que suponía a otras regiones del planeta.

En los últimos años del siglo XX se produjo la victoria del modelo liberal, encarnado a partir de mediados de siglo en las socialdemocracias que han servido de sustento al Estado del Bienestar, más marcadamente en Europa, más difusamente en los Estados Unidos de América, lo que no deja de ser una síntesis razonable de lo individual y de lo colectivo, de libertad, igualdad y justicia. El modelo vencedor se convirtió en monista, sin tener, en esos instantes, un modelo opuesto que le sirviera de contrapeso (López Jiménez, 2012, pág. 106), y sin que estos Estados en vanguardia sospecharan que, probablemente, estaban disfrutando por adelantado las rentas de un futuro prometedor que no necesariamente tenía que

materializarse. Se comenzó a sentir que «el futuro no es lo que era», recordando a Paul Valéry.

Se pensó que el mundo había entrado en una etapa estacionaria, de equilibrio y desarrollo sostenido, ignorando muchas de las señales que alertaban sobre la persistencia de amenazas o elementos de distorsión, que, a la inversa, eran promesas u ocasiones de mejora para otros. En una Historia que nunca detiene su camino, en los primeros instantes del nuevo milenio cuajó el peligro terrorista, pero, paradójicamente, el orden establecido a mediados del siglo XX y lo que quedaba en pie de él se vieron golpeados en 2008 por algo mucho «más blando», por el comienzo de una crisis financiera y económica. Los países largamente ninguneados, ante la debilidad occidental, comenzaron a demandar un protagonismo que durante muchos años les había sido denegado.

2. El bosquejo de un nuevo orden

La arquitectura internacional del orden económico, monetario, comercial y financiero se trazó por los vencedores de la Segunda Guerra Mundial, con la incontestable preeminencia de los Estados Unidos y, en menor medida, del Reino Unido.

Si las Naciones Unidas iban a reemplazar, en cierto modo, a la Sociedad de Naciones como centro de gravedad de la política y de la seguridad internacionales y de la protección, por primera vez, de los derechos humanos, consagrados en la Declaración Universal de 1948, las tres instituciones-pilar de lo económico y financiero serían el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio (entidad ésta que echó a andar en 1995, y que deriva del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio - GATT, en sus siglas en inglés-).

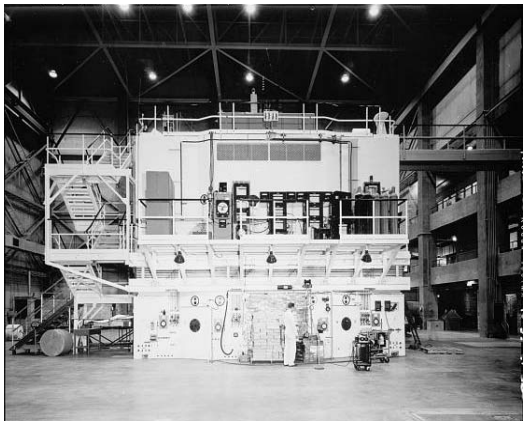
Bastantes años más tarde, en 2009, se estableció la Junta de Estabilidad Financiera («Financial Stability Board»), merced a la transformación del Foro para la Estabilidad Financiera («Financial Stability Forum»), con competencias, mayormente, en materia de regulación y supervisión financiera.

La Junta de Estabilidad Financiera está impregnada de una legitimidad de la que carecen las otras instituciones mencionadas, ya que el impulso para su creación lo recibió desde el G-20, en el que se agrupan las viejas sociedades industrializadas y las jóvenes potencias emergentes.

No obstante, el lanzamiento de esta institución internacional con competencias en lo financiero, en el marco más amplio del G-20, era un «caramelo envenenado», uno entre otros que las naciones occidentales habrían de tomar, deliberadamente, para poder subsistir.

En la misma cumbre del G-20, celebrada en Washington en noviembre de 2008, en la que se acordó la transformación del Foro para la Estabilidad Financiera, se firmó el acta fundacional del orden económico, financiero y comercial del nuevo milenio. Fruto de la reunión de Washington se emitió la «Declaración de la Cumbre sobre los mercados financieros y la economía mundial», en la que se reafirmó la fe en los principios del mercado, en el comercio, en la inversión sin trabas y en los mercados financieros como camino para llegar al crecimiento económico, el empleo y la reducción de la pobreza, desde nuevos imperativos de mejor regulación, más perfecta supervisión y mayor transparencia (López y Díaz, 2013).

Estos principios, como se mostrará a continuación, no eran novedosos, pues formaban parte, de antemano, del marco neoliberal predominante. Lo innovador era que los países avanzados, a cambio de la ayuda, en diversas formas, que iban a recibir de los emergentes, reconocían un cierto equilibrio entre el estatus de unos y otros, entre sus derechos y obligaciones, y, por añadidura, quizá no deseadamente, que la teoría neoliberal pudiera ser aplicada a los que tradicionalmente la habían administrado.



En el siglo XX se ha ido creando, para cuajar a fines de siglo, un cuerpo teórico, sobre el que no hay unanimidad, para procurar algunas explicaciones sobre la verdadera intención, si es que la hay, de las grandes potencias, especialmente de los Estados

Unidos. Nos estamos refiriendo a la conocida como «globalización».

Según Held y McGrew (2003, págs. 13-20), la globalización, dicho llanamente, «designa la escala ampliada, la magnitud creciente, la aceleración y la profundización del impacto de los flujos y patrones transcontinentales de interacción social».

Hoy día hay un debate entre los detractores y los seguidores de este fenómeno. Para los escépticos, la globalización es un sinónimo de americanización o de occidentalización, cuyo discurso, según las opiniones de las que dan cuenta Held y McGrew, «contribuye a justificar y legitimar el proyecto global neoliberal, esto es, la creación de un mercado libre global y la consolidación del capitalismo anglo-americano en las principales regiones económicas del mundo». Desde una visión marxista-ortodoxa, esta lógica expansionista se valora como una patología del capitalismo, pues el capital tiene que explotar constantemente nuevos mercados, por lo que el fenómeno se podría explicar cómo un nuevo modo de imperialismo occidental dominado por las necesidades y las exigencias del capital financiero de los principales Estados capitalistas del mundo.

A favor de la globalización, los «globalistas» rechazan la simple equiparación con americanización u occidentalización, alegando que, aunque pueda servir a intereses occidentales, es expresión de cambios estructurales más profundos en la escala de la organización social moderna. La globalización plantea un desafío directo al principio territorial que está en la base del Estado moderno, ya que «ese principio presupone una correspondencia directa entre sociedad, economía y Estado dentro de un territorio nacional exclusivo y circunscrito» que se ve totalmente trastocado, lo que enmaraña el reparto y el ejercicio del poder.

Desde posiciones críticas con el proceso globalizador, se apela al «consenso económico neoliberal» o «consenso de Washington». De Sousa Santos (2011, págs. 22-24) incluye el «consenso de Washington» entre otros consensos liberales básicos, que son el del Estado débil, el democrático liberal y el de la primacía del Derecho y los tribunales.

En cuanto al que nos interesa ahora, que es el «consenso de Washington», para De Sousa éste se refiere a «la organización de la economía global (con sus sistema de producción, sus mercados de productos y servicios y sus mercados financieros) y promueve la liberalización de los mercados, la desregulación, la privatización, el minimalismo estatal, el control de la inflación, la primacía de las exportaciones, el recorte del gasto social, la reducción del déficit público y la concentración del poder mercantil en las grandes empresas multinacionales y del poder financiero en los grandes bancos transnacionales». Este autor directamente enlaza este pretendido orden con la subordinación de los Estados a las agencias multilaterales que hemos citado previamente (el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio).

Ciertamente, al margen de que haya una correspondencia con un plan preconcebido o no, muchas de estas medidas encuadradas por De Sousa en el «consenso de Washington» se han aplicado en algunos de los países europeos que han necesitado apoyo financiero para sí mismos o para la reestructuración de su sistema financiero, como ha sido el caso de Grecia, Irlanda, Portugal, España o Chipre.

Lo más impactante y novedoso, como decíamos, ha sido la aplicación en Europa de medidas paliativas diseñadas con su propio concurso, bien conocidas en otras zonas del planeta, como, por ejemplo, América Latina. Jamás se pensó que recetas tan duras y austeras pudieran ser aplicadas en economías presuntamente desarrolladas e industrializadas como las de los países descritos.

El «instrumental quirúrgico» que años atrás salvó a algunos «pacientes» de un colapso seguro se ha demostrado que no tiene que ser necesariamente apto para la cura de «enfermos» con una morfología totalmente distinta, aquejados de otros males y síntomas.

En todos estos supuestos de tensión en los que ha sido necesario prestar asistencia financiera a los Estados, a los menos desarrollados, inicialmente, o a las potencias industrializadas, más adelante, el Fondo Monetario Internacional ha sido actor protagonista.

Las críticas a la globalización y a los roles, alineados con los de las potencias más avanzadas, del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, también han llegado «desde dentro». Entre estos «insiders» merece ser destacado Stiglitz, que fue economista jefe del Banco Mundial entre 1997 y 2000.

Stiglitz (2007), que describe la globalización como la supresión de las barreras al libre comercio y la mayor integración de las economías nacionales,

considera que el fenómeno globalizador es beneficioso y no debe detenerse, aunque los dogmas defendidos por el Fondo Monetario Internacional en pro de determinados intereses creados han llegado a generar desequilibrios, hambre y disturbios en muchos lugares. Incluso, y algo de esto lo hemos sufrido en España a partir de 2012, la «condicionalidad» de los Memorandos, es decir, los requisitos impuestos por los prestamistas internacionales a cambio de su cooperación, han servido para minar la soberanía de los Estados. En su opinión, el Fondo Monetario Internacional ha pasado de ser un prestamista que, con sus propios recursos, debía estimular la demanda agregada global, a proclamar, bajo un aura de infalibilidad, la supremacía de los mercados.

En todas las instituciones internacionales que estamos analizando subyace un dilema de gobernanza: ¿quién decide qué se hace y las tendencias a seguir en cada una de ellas? De lo escrito por Stiglitz se puede disentir o estar a favor, pero en 2002 adelantó, en la obra citada, que «es improbable que EE.UU. renuncie a su veto efectivo en el FMI. Los países industrializados avanzados probablemente no renunciarán a sus votos de modo que las naciones en desarrollo tengan más».

En diciembre de 2010, el Directorio Ejecutivo del Fondo Monetario Internacional aprobó un programa de reformas de gran alcance del régimen de cuotas y de la estructura de gobierno de la institución. Para su entrada en vigor se requiere la aceptación de tres quintas partes de los países miembros, que representen el 85% del número total de votos (Fondo Monetario Internacional, 2014). Los Estados Unidos, con un 17% aproximadamente de los derechos de voto, lo que les confiere, de hecho, capacidad de veto para que la reforma no salga adelante, no la han aprobado aún, ralentizando con su proceder las aspiraciones de las potencias emergentes, que, con la reestructuración del sistema, ganarían presencia en los órganos decisorios.

Por ello, no es de extrañar que las potencias aglutinadas bajo las archiconocidas siglas BRICS hayan puesto en funcionamiento en 2014 el Banco Mundial de Desarrollo, con el objetivo práctico de financiar proyectos de infraestructura y de desarrollo sostenible, pero con intenciones más políticas de trasfondo que pretenderían que esta entidad se convirtiera en una alternativa a las instituciones multilaterales dominadas por las principales potencias económicas mundiales occidentales, como son el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial (Wharton, 2014).

Que unas potencias reemplacen a otras, por ser mayor el poderío de los aspirantes que el de los anteriores detentadores de la hegemonía, es natural. Los Estados Unidos y la Unión Europea, a la defensiva, han abierto negociaciones para crear un área de libre comercio e inversiones que trataría de impulsar el crecimiento económico a ambos lados del Atlántico, pero que, más subrepticiamente, tendría por objeto la devolución del «liderazgo económico y geopolítico a un Occidente cada vez más atemorizado por la narrativa dominante en las relaciones internacionales según la cual el futuro es de los países emergentes» (Steinberg, 2013).

La decadencia occidental se ha convertido, por enésima vez, en un «trending topic». King (2013) supone que mientras China, India y otros países del mundo emergente siguen presionando, Occidente ha perdido el norte y comienza a parecerse cada vez más a Japón y Argentina. King duda de la veracidad de la arraigada creencia occidental en la siempre creciente prosperidad y en la necesaria superación de las adversidades, en todas sus manifestaciones. Los diez primeros años del milenio han sido, en su visión, profundamente decepcionantes y reflejan esta hipótesis, mientras el resto del mundo ha continuado creciendo y fortaleciéndose. La forma de vida occidental, el Estado del Bienestar, se han financiado con un dinero que todavía no se había ganado, luego el mantenimiento del modelo es incierto. La quiebra, en sentido amplio, de los sistemas bancarios impide que se canalicen los ahorros hacia los demandantes de crédito, y las políticas de «expansión cuantitativa» no buscan sino inyectar dinero en la economía sin pasar por los canales bancarios. La situación empeorará por la elevación de los precios de las mercancías merced a la intensa demanda de los emergentes, donde proliferan por millones los nuevos consumidores y por miles las nuevas industrias.

El relevo parece que será tomado por China, que, según algunas estimaciones, podría acelerar las previsiones y ser la economía más grande del mundo en 2014. Es portentoso, en nuestra opinión, que una de las pocas naciones comunistas, no democráticas, del mundo haya tomado o esté cerca de tomar el liderazgo económico global, con las prebendas políticas inmanentes a tal condición.

Acemoglu y otros (2014) citan un trabajo de Robert Barro, de 1997, en el que se afirma que «más derechos políticos no tienen un efecto sobre el crecimiento…

La primera lección es que la democracia no es la clave para el crecimiento económico», y otro del juez Richard Posner, de 2010, para quien «la dictadura será a menudo óptima para países muy pobres» (para matizar seguidamente que «la dictadura es mucho menos probable que sea óptima para las economías avanzadas»). Su hallazgo más importante en este punto, tras el análisis del crecimiento de varios países a lo largo del tiempo, quizá sea el de que las libertades civiles son una palanca esencial para el cambio, y que la democracia no sólo coadyuva al bienestar material sino que también acentúa las reformas económicas, la inversión privada, el tamaño y la capacidad del gobierno y la reducción del conflicto social, elementos que a su vez, en un círculo virtuoso, permiten el afianzamiento de la cultura democrática.

Sin embargo, Coase y Wang, que se ven igualmente abrumados por la transición de la China posterior a Mao hacia una economía de mercado y por la contraposición entre el sistema político chino y su esplendor económico, han tratado de aclarar este aparente misterio. Para ellos (2013, pág. 201), la clave, sintetizada en la frase de Deng Xiaoping «enriquecerse es glorioso», es que tras 150 años de dudas y negaciones, los chinos, al abrazar el capitalismo, consiguieron regresar a sus raíces y a la doctrina de Confucio y Lao Tse en materia comercial y de gobierno. El papel del comunismo habría sido más discreto y, en todo caso, habría servido para enmascarar las verdaderas y milenarias tradiciones chinas.

Ignatieff (2014, pág. 219), que se coloca del lado de los países democráticos, augura unos años duros, en los que la prevalencia de las democracias, con sus virtudes y sus defectos, frente a otros sistemas más autoritarios no está garantizada: «En la mitad de los países del mundo existen regímenes que combinan la oligarquía autoritaria con los principios de mercado, por ejemplo, en China y en Rusia. Todos proclaman su superioridad frente a la política democrática incómoda, partidista y dividida de nuestras sociedades libres. No podemos asegurar con certeza que la eventual victoria de la democracia en esta batalla de ideas esté asegurada. No existe ninguna garantía de que la Historia haya tomado partido por la libertad o de que la democracia vaya a prevalecer frente a sus competidores».

3. Para concluir

Hemos tratado de mostrar que la estructura estatal y de organizaciones internacionales que vertebra el mundo en el siglo XXI es de origen europeo. Estas estructuras eran primero puramente políticas, pero en el siglo XIX se expandieron a la economía, dando origen a una dinámica en la que, además de la típica competencia entre Estados, se ha abierto el dilema de si los Estados deben gobernar el comercio o el comercio a los Estados. Quizá, una vez aclarado que los ciudadanos han pasado de súbditos a ciudadanos, los Estados del Bienestar, la socialdemocracia europea, tan comprometidos por las estrecheces económicas, puedan representar una aceptable solución de síntesis y compromiso.

Se ha discutido, y hay opiniones para todos los gustos, sobre si los países occidentales han tratado de sacar tajada del centenario diseño del sistema general de relaciones entre Estados y de los flujos comerciales y económicos que le son propios.

La crisis comenzada en 2008, por la vía de los hechos consumados, ha permitido acortar las distancias entre las tradicionales potencias industriales y los países emergentes, entre los que descuella China, que tratan de modificar, sin mucho éxito hasta el momento, las estructuras del poder y de la gobernanza internacional, para que la fuerza económica tenga una correspondencia adecuada en la toma de decisiones.

Como en toda época de cambio, el riesgo de inestabilidad es patente, y, ante el más mínimo incidente, se pueden abrir heridas que se creían suturadas o despertar nuevos conflictos. Shiller (2014) lo ejemplifica con la crisis entre Rusia y Ucrania comenzada en 2014. Según datos del Fondo Monetario Internacional, tanto Ucrania como Rusia experimentaron un crecimiento económico espectacular entre 2002 y 2007, con un aumento del PIB real por habitante en el periodo de un 52% en Ucrania y de un 46% en Rusia. En 2013, el aumento del PIB real por habitante ascendió al 0,2% en la primera y al 1,3% en la segunda, lo que le lleva a concluir que el descontento provocado por semejante decepción puede ayudar a explicar lo ocurrido en la zona. La posterior aplicación de sanciones económicas por otras potencias (por los Estados Unidos y por la Unión Europea) hace que se debilite la confianza y el apoyo de la población a las instituciones democráticas pacíficas, mientras aumenta la tensión militar.

En el aire queda la cuestión de si los históricos detentadores del poder deben atender las solicitudes de unas naciones con una fuerza económica ascendente, y plegarse a la petición de un mejor reparto en los derechos pero también en las

obligaciones, en los beneficios y en las cargas. Jugar a los dados y dejar la respuesta al azar puede que sea la solución menos deseable.

Referencias bibliográficas

ACEMOGLU, D., NAIDU, S., ROBINSON, J.A. y RESTREPO, P. (2014): «Democracy causes economic development?», VoxEU, 19 de mayo.

COASE, R. & WANG, N. (2013): «How China became capitalist», Palgrave McMillan.

DE SOUSA SANTOS, B. (2011) [1998]: «Reinventar la democracia. Reinventar el Estado», Sequitur, 2ª ed., 2ª reimp.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2014): «Las cuotas en el FMI», ficha técnica, 31 de marzo.

FOREIGN POLICY: «Índice de Estados Fallidos», edición 2013.

HAYEK, F.A. (2013) [1944]: «Camino de servidumbre», Alianza Editorial, 3ª ed., 1ª reimp.

HELD, D. y MCGREW, A. (2003) [2002]: «Globalización/Antiglobalización. Sobre la reconstrucción del orden mundial», Ediciones Paidós Ibérica, S.A.

IGNATIEFF, M. (2014) [2013]: «Fuego y cenizas. Éxito y fracaso en política», Santillana Ediciones Generales, S.L.

KING, S.D. (2013): «When the money runs out. The end of Western affluence», Yale University Press.

LENIN, V.I. (2007) [1916]: «El imperialismo, fase superior del capitalismo», Fundación Federico Engels.

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

LÓPEZ JIMÉNEZ, J.Mª. (2012): «Reseña de "Dos conceptos de libertad y otros escritos de Isaiah Berlin"», *eXtoikos*, nº. 9.

LÓPEZ JIMÉNEZ, J.Mª. y DÍAZ CAMPOS, J.A. (2013): «Radiografiando la crisis: las agencias de calificación crediticia, principales características y líneas maestras de su regulación», artículo monográfico, Sepín, abril.

NACIONES UNIDAS (2014): Registro de Estados. Septiembre.

PIKETTY, T. (2014) [2013]: «Capital in the Twenty-First Century», The Belknap Press of Harvard University Press.

RAMOS, R. (2009): «La formación histórica del Estado nacional», en «Sociedad y Política. Temas de Sociología Política», Benedicto, J. y Morán, M.L. (eds.), Alianza Editorial.

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

SHILLER, R.J. (2014): «Paralelismos con 1937», Project Syndicate, 11 de septiembre.

SOBRINO HEREDIA, J.M. (2010): «Las Organizaciones Internacionales: generalidades», en «Las Organizaciones Internacionales», Díez de Velasco, M., coord. por Sobrino Heredia, J.M., Tecnos, 16ª ed.

STEIBERG, F. (2013): «Negociaciones comerciales entre la UE y EEUU: ¿qué hay en juego?», Real Instituto Elcano, ARI 42/2013, 13 de noviembre.

STIGLITZ, J. (2007) [2002]: «El malestar en la globalización», Punto de Lectura, S.L.

WHARTON -UNIVERSITY OF PENNSYLVANIA- (2014): «Banco Mundial de Desarrollo: ¿alternativa al FMI y el Banco Mundial?», 23 de julio.

El FMI: desde Bretton Woods a sus retos actuales

Antonio Jesús López Expósito

Resumen: Con frecuencia el Fondo Monetario Internacional (FMI) aparece en las noticias, pero su papel como institución económica internacional no es muy conocido por buena parte de los ciudadanos. En este artículo se realiza una breve aproximación al origen, los fines y la evolución del FMI hasta nuestros días, haciendo una mención a su actuación en la crisis económica y financiera mundial iniciada en 2007, una síntesis de las principales críticas a su funcionamiento y una reflexión final acerca de sus retos actuales.

Palabras clave: Fondo Monetario Internacional; Sistema monetario internacional; Crisis financiera mundial.

Códigos JEL: F02; F33; F34; F53.

1. Origen del FMI: los Acuerdos de Bretton Woods

La idea de crear el FMI surge en la Conferencia de Bretton Woods (New Hampshire, Estados Unidos) celebrada en 1944 bajo el auspicio de las Naciones Unidas, en la que los representantes de 44 gobiernos acordaron establecer un marco de cooperación económica destinado a evitar que se repitieran los círculos viciosos de devaluaciones competitivas que contribuyeron a provocar la Gran Depresión de los años treinta y, que, una vez finalizada la II Guerra Mundial, marcaría las reglas para el funcionamiento de la economía mundial.

En la década de los treinta, para proteger la caída de las reservas de oro y divisas, los gobiernos de algunos países limitaron el acceso de sus ciudadanos a las compras en el exterior, devaluaron sus monedas e impusieron restricciones sobre la libertad de los ciudadanos de poseer divisas. Este tipo de medidas, enmarcadas dentro de lo que se conoce como «beggar my neighbour policy» («política de empobrecer al vecino»), fueron devastadoras para la economía internacional, provocando una fuerte caída del comercio internacional y el descenso de los niveles de empleo y de vida en muchos países.

Los acuerdos a los que llegó la Conferencia de Bretton Woods no se comprenden bien si no se hace referencia al sistema que existía anteriormente, especialmente antes de la I Guerra Mundial, regido por el principio del patrón de oro. Las monedas de oro y de plata acuñadas por los Estados circularon rápidamente fuera de sus fronteras (ej.: solidus romano, dinar árabe, cospel alemán, ducado veneciano, real de plata y doblón españoles...) y fueron adoptadas por el comercio internacional.

Esas monedas no ofrecían ningún tipo de riesgo, puesto que tenían valor en sí mismas, pero eran pesadas y de difícil manejo. Los mercaderes compensaban sus compras y sus ventas y gestionaban sus saldos por un simple juego de escrituras en casa de su banquero.

Este fenómeno se encuentra estrechamente ligado a la revolución técnica e industrial que incidió de manera primordial en Gran Bretaña, cuya influencia en el s. XIX se debe, en gran medida, a la confianza que inspiraba la libra que, hasta 1914, era convertible en oro.

Con los acuerdos de Bretton Woods se trataba de evitar la inestabilidad cambiaria y el caos en el sistema multilateral de pagos que habían reinado durante las décadas precedentes, desde que tras la I Guerra Mundial se hizo patente que el patrón de oro ya no estaba vigente.

En Bretton Woods se presentaron dos planes contrapuestos: el británico ideado por Keynes y el de los EE.UU., preparado por White, que finalmente se impuso.

Por un lado, se presentó el «Plan Keynes», que proponía la creación de una moneda internacional, una institución central internacional similar a los bancos centrales de cada país, y un mecanismo de estabilización. El «Plan Keynes», por tanto, suponía la creación de una organización supranacional, con poder sobre todos los países, cosa que resultaba entonces inasumible para EE.UU. como lo hubiera sido para Inglaterra medio siglo antes, cuando el «patrón oro» encubría la hegemonía de la libra esterlina.

Por otro lado, el Plan americano era mucho menos innovador que el británico. El principal reproche que recibe el «Plan White» es que no tiende a restaurar un orden monetario internacional, ya que la moneda no es lo más importante, sino el comercio, los intercambios y las inversiones. Para comprender esto conviene recordar que la economía americana, después de la guerra, era la más próspera del mundo, con una balanza de pagos excedentaria y con unas reservas de oro que representaban dos tercios de las reservas en todo el mundo. A pesar de tener más oro y capacidad productiva que el resto de las naciones juntas, el capitalismo de EE.UU. no podía sobrevivir sin mercados. William L. Clayton, el Secretario de Estado para Asuntos Económicos, fue una de las distintas personalidades influyentes en EE.UU. en darse cuenta de este punto: «Precisamos de grandes mercados por todo el mundo, donde comprar y vender». Este pensamiento es coherente con el Plan Marshall para la reconstrucción europea, que se veía como un mercado natural. Así, el FMI refleja desde su origen el dominio del dólar estadounidense en el sistema monetario internacional.

2. Fines y evolución del FMI

Los fines del FMI, según el artículo I de su Convenio Constitutivo, incluyen fomentar la cooperación monetaria internacional; facilitar la expansión y el crecimiento del comercio mundial; fomentar la estabilidad de los tipos de cambio, evitando depreciaciones cambiarias competitivas; coadyuvar al establecimiento de un sistema multilateral de pagos entre Estados y eliminar restricciones de cambio; infundir confianza entre los Estados miembros poniendo a su disposición los recursos del Fondo; y procurar corregir los desequilibrios de las balanzas de los Estados miembros.

El FMI surgió, pues, como supervisor internacional del sistema monetario para asegurar la estabilidad macroeconómica, si bien su peso real en el devenir económico mundial ha llegado mucho más lejos de sus fines iniciales. De esta manera, a medida que la evolución de la economía mundial ha planteado nuevos desafíos, la labor del FMI ha ido evolucionando adaptando su prestación de servicios a las nuevas necesidades.

A mediados de la década de los setenta del pasado siglo, el sistema de cambio fijo se desmoronó pero eso no significó que la institución cayera con él. El FMI evolucionó y se adaptó al mundo de los tipos de cambio flotantes, la inflación y las problemáticas surgidas de las crisis petroleras de los setenta.

Esta reorientación de la actividad financiera del FMI adquirió su verdadera dimensión a comienzos de los años ochenta, con el problema de la deuda externa, al embarcarse de lleno en los programas de ajuste estructural para los países no desarrollados, incluso con instrumentos de financiación a largo plazo.

En este contexto surgió el denominado «Consenso de Washington» como el conjunto de medidas estándar de estabilización y ajuste de las economías en desarrollo azotadas por las crisis.

El FMI, como se ha dicho, ha ido ampliando su función originaria de aconsejar programas macroeconómicos específicos a los gobiernos con su involucración directa en la reestructuración y reorganización directa de las prioridades económicas nacionales. Con esta supervisión se ha pretendido mantener la estabilidad y prevenir la crisis en el sistema monetario internacional.

Una de las principales funciones del FMI es la concesión de préstamos a los países miembros que enfrentan problemas de balanza de pagos, no sólo con fines de financiación temporal sino también en respaldo de las medidas de ajuste y de reforma que contribuyan a corregir problemas fundamentales.

Cada una de las modalidades de préstamo del FMI persigue un objetivo distinto. En primer lugar, persiguen frenar el gasto público del Estado para evitar nuevas perturbaciones como, por ejemplo, el excesivo endeudamiento. En segundo lugar, los préstamos y programas de ajuste pretenden ayudar a desbloquear otro tipo de financiación, aumentando la confianza de otros inversores. Así, por ejemplo, Grecia, Portugal e Irlanda han sido los principales Estados prestatarios del FMI durante los últimos años. En tercer lugar, los préstamos del FMI pueden

ayudar a evitar nuevas crisis como es el caso de los préstamos con carácter precautorio a México, Polonia y Colombia hasta marzo de 2012.

Entre las diversas modalidades de préstamos del Fondo, los Acuerdos de Derecho de Giro («Stand-by Arrangement») son el instrumento crediticio más empleado por el FMI para otorgar préstamos a los países de mercados emergentes.

La ayuda financiera del FMI va acompañada de un programa político y económico cuyo cumplimiento es indispensable para la continuidad de la financiación del Fondo. Este programa se denomina «condicionalidad», que viene a ser el conjunto de metas macroeconómicas y las reformas políticas e institucionales que los Estados deudores tienen que lograr o aplicar para recibir (o seguir obteniendo) préstamos. Sus programas pretenden ayudar al Estado a hacer frente a los problemas en la balanza de pagos, pero atendiendo a múltiples causas, como, por ejemplo, un comercio internacional inestable, desastres naturales, situaciones de post-conflicto, la reducción de la pobreza, la reestructuración de la deuda soberana…

Esta «condicionalidad» usada por el FMI ha sido empleada en otros ámbitos y situaciones distintos a los tradicionales en la época reciente como consecuencia de la crisis financiera internacional originada en 2007. Así pues, sin ir más lejos, tenemos el caso de España, que en 2012 se vio abocada a solicitar asistencia financiera externa en el contexto del proceso de reestructuración y recapitalización de su sector bancario; asistencia financiera que vino acompañada de una serie de condiciones de obligado cumplimiento plasmadas en el Memorando de Entendimiento.

El uso habitual de la condicionalidad marca claramente el punto de inflexión de los cambios en las políticas del FMI, cuyos primeros préstamos estaban sometidos a reglas básicas que, por lo general, comprendían medidas de austeridad económica para asegurar el reembolso del préstamo. En la última década, el FMI ha utilizado nuevas directrices sobre la condicionalidad de sus préstamos con cláusulas más específicas, de mayor calado en temas nacionales, exigiendo medidas como la liberalización del comercio, la apertura a la inversión extranjera, incentivos para la privatización, contención del gasto y reformas impositivas.

Como se ha apuntado, el FMI ha ido alejándose de la función original de sus créditos para irse introduciendo en el medio y largo plazo, y con diferentes objetivos, distinguiendo además entre países ricos y pobres, algo más propio de una institución dedicada al desarrollo como el Banco Mundial.

Otra de las funciones del FMI, aparte de la concesión de préstamos, es facilitar a los gobiernos y bancos centrales de los países miembros asistencia técnica y capacitación en el área de especialización de la institución. En este campo, podemos señalar las actuaciones llevadas a cabo por el FMI, tras el desplome de la Unión Soviética, para ayudar a los países ex soviéticos a establecer sistemas de tesorería en los bancos centrales en un contexto de transición de un sistema de planificación central a una economía de mercado.

En las últimas décadas y, especialmente desde el estallido de la crisis en 2007, se ha puesto a prueba la visión original de la institución, asunto que abordaremos en un epígrafe posterior.

3. Estructura y organización del FMI

El FMI forma parte de los organismos especializados de las Naciones Unidas. Cuenta con 188 estados miembros, con la excepción de Cuba, Corea del Norte y algunos micro-Estados. Su sede se encuentra en Washington.

De esta forma, desde los 44 países iniciales que participaron en su creación, se ha cuadruplicado con creces el total de países miembros, una circunstancia que ha obedecido, sobre todo, a la obtención de la independencia política de muchos países en desarrollo y a la desintegración del bloque soviético.

La Junta de Gobernadores, integrada por un gobernador por cada país miembro, es la autoridad máxima de la institución. Se reúne una vez al año, con ocasión de las reuniones anuales del FMI y el Banco Mundial, y decide sobre todas las cuestiones importantes de política delegando la gestión cotidiana en el Directorio Ejecutivo.

Los aspectos claves monetarios se analizan dos veces al año por el Comité Monetario y Financiero Internacional (CMFI) integrado por 24 Gobernadores.

Las operaciones cotidianas son supervisadas por el Directorio Ejecutivo que está formado por 24 directores ejecutivos y presidido por el Director Gerente del FMI. El Directorio Ejecutivo se reúne

habitualmente tres veces por semana. Los cinco países miembros y accionistas más grandes del FMI (EE.UU., Japón, Alemania, Francia y Reino Unido) más China, Rusia y Arabia Saudita tienen escaño propio en el Directorio. Los 16 directores ejecutivos restantes son elegidos por períodos de dos años por grupos de países. El Directorio Ejecutivo nombra al Director Gerente por un periodo renovable de cinco años.

A diferencia de algunos organismos internacionales cuyo sistema de votación sigue el principio de «un país, un voto» (ej., Asamblea General de las Naciones Unidas), en el FMI se utiliza un sistema de votación ponderado: cuanto mayor es la cuota de un país en el FMI, más votos tiene.

Los recursos del FMI proceden (aparte de la obtención de préstamos) de la suscripción de cuotas (capital) que pagan los países miembros cuando ingresan en el FMI o tras una revisión periódica de cuotas. Las cuotas de un país determinan la magnitud de la financiación que puede recibir del FMI y el número de votos.

Las cuotas del FMI se asignan a los Estados miembros en función de su peso relativo en la economía mundial, si bien no se tiene en cuenta la medición del PIB en paridad de poder adquisitivo, que situaría a China como segunda potencia mundial y colocaría a la India entre las siete primeras potencias. Esto resulta importante, ya que la cuota suscrita determina la capacidad de voto de cada país. Por ello, los países del G-7 detentan el 45% de los votos, mientras que EE.UU. por sí sólo tiene el 17%, lo que le otorga derecho a veto a la hora de modificar las cuotas o el Convenio Constitutivo del FMI, que requieren el apoyo del 85% de los votos.

En 2010, en el marco de la Decimocuarta Revisión General de las Cuotas, la Junta de Gobernadores aprobó reformas de gran alcance en la estructura de gobierno del FMI. El programa comprende una duplicación de las cuotas, que dará lugar a una redistribución de más de 6 puntos porcentuales de las cuotas relativas hacia los países de mercados emergentes y en desarrollo dinámicos, al mismo tiempo que se protegen las acciones con derecho de voto de los países más pobres. La reforma también dará origen a un Directorio Ejecutivo más representativo y compuesto solamente por directores ejecutivos electos.

Para entrar en vigor, una enmienda al Convenio Constitutivo tiene que ser aceptada por tres quintas partes (o 113) de los 188 países miembros que tengan un 85% del total de votos, y los países miembros que al 5 de noviembre de 2010 tenían un mínimo del 70% del total de las cuotas tienen que dar su consentimiento al aumento de sus cuotas. En la actualidad, un número más que suficiente de países ha aceptado las enmiendas al Convenio, pero esos países no constituyen una cantidad suficiente del número de votos en el FMI, ya que representa apenas el 76% del 85% necesario. Esto se debe a la negativa del Congreso de EE.UU. a aprobar la reforma del FMI que el propio gobierno estadounidense propuso. La oposición del partido republicano a la reforma se basa en que EE.UU. perderá poder de voto, algo no del todo cierto ya que el aumento del 6% en el poder de voto de los países emergentes se produce a costa del peso relativo de los países europeos, que pierden dos sillas en el directorio. Además, tras la reforma, EE.UU. conservaría el poder de veto que tiene actualmente.

España es miembro del FMI desde el 15 de septiembre de 1958. Su cuota anual es de unos 6.100 millones de dólares, lo que supone un 1,688% de la institución, aunque una vez implantada la reforma de las cuotas del FMI aprobada en noviembre de 2010, pendiente de ratificación por algunos países, la cuota española pasará a ser de unos 14.600 millones de dólares, un 2% del total.

España participa en el Directorio Ejecutivo compartiendo representación («silla») con México, Venezuela, Colombia, Guatemala, El Salvador, Costa Rica y Honduras.

4. Actuación del FMI en la reciente crisis financiera internacional

La crisis financiera mundial iniciada en 2007 ha representado la mayor crisis financiera desde el crack de 1929 y la posterior Gran Depresión, y ha

hecho temblar tanto el edificio financiero internacional como sus fundamentos intelectuales más elementales. A raíz de la referida crisis, el FMI ha clarificado y actualizado su cometido a fin de intentar cubrir toda la problemática de la macroeconomía y del sector financiero que incide en la estabilidad mundial.

Consecuencia del estallido de la crisis económica mundial, el FMI tuvo que movilizarse en numerosos frentes para brindar respaldo a los Estados miembros, y aumentó considerablemente sus recursos crediticios.

En este contexto, en abril de 2009, el G-20 acordó aumentar los recursos obtenidos en préstamo a disposición del FMI (que se complementan con los recursos provenientes de las cuotas) en hasta 500.000 millones de dólares para apuntalar el crecimiento de los países de mercados emergentes y en desarrollo.

Asimismo, en abril de 2010, el Directorio Ejecutivo adoptó la propuesta de ampliar y flexibilizar los Nuevos Acuerdos para la Obtención de Préstamos (NAP), que crecieron hasta los 560.000 millones de dólares y contaron con la participación de 13 nuevos países e instituciones, incluidos varios países de mercados emergentes que hicieron aportaciones considerables. Desde 2011, los NAP ampliados se han activado seis veces, proporcionando recursos claves al FMI.

Posteriormente, en abril de 2012, el FMI y los ministros de Hacienda y gobernadores de los bancos centrales del G-20 acordaron aumentar los recursos del FMI a través de una nueva ronda de préstamos bilaterales. A finales de febrero de 2014 se habían concertado acuerdos con 33 miembros, por importe de 436.000 millones de dólares. Estos acuerdos de préstamo constituirán una segunda línea de defensa, detrás de los recursos procedentes de las cuotas y los NAP.

Por otro lado, el FMI ha agudizado en los últimos años la tarea de análisis y asesoramiento económico, y participa en los esfuerzos que se están realizando para extraer lecciones de la crisis en lo relacionado con la reforma de la arquitectura financiera mundial, por ejemplo a través de su colaboración con el G-20.

Como consecuencia de la crisis se ha producido un profundo debate en torno a las políticas macroeconómicas que se daban como perfectas y que, sin embargo, causaron un desplome de la economía global.

Si en tiempos de estabilidad económica el Fondo ha sido una de las instituciones más criticadas del sistema monetario internacional, la crisis financiera mundial ha servido en ciertos ámbitos, como el periodístico, para declarar su ineficacia como supervisor supremo de la economía mundial (Hunt, 2008).

La gestión de la crisis por el FMI ha sido muy criticada, a pesar de haber aumentado sus recursos, ya que el organismo, entre otros errores, rebajó considerablemente los riesgos que condujeron a la peor crisis financiera y económica mundial vivida en el último siglo, demostrando una incapacidad para prevenir y evitar crisis (Bermejo y Garciandía, 2009).

Las conclusiones del informe elaborado por sus propios auditores, la Oficina de Evaluación Independiente del FMI (IEO) para el período 2004-2007, antes de la crisis, son demoledoras: «El FMI minimizó los riesgos que condujeron a la peor crisis financiera y económica global en décadas debido en gran parte a una cultura en que imperó el pensamiento único y que desalentó las críticas».

Por su parte, Joseph Stiglitz, economista jefe del Banco Mundial entre 1997 y 2000, y Premio Nobel de Economía en 2001, durante el foro de las reuniones de primavera del FMI en 2007 (justo antes de explotar la crisis) señaló premonitoriamente: «El FMI no se adapta al mundo real y los desequilibrios mundiales en el ámbito financiero siguen al borde de un desenredo desordenado. El FMI siempre justifica sus políticas como resultado de un consenso de opinión, pero tal consenso en verdad es poco más que un acuerdo entre el Departamento del Tesoro y el FMI» (Mueller, 2013).

5. Otras críticas al papel y funcionamiento del FMI

En otro orden de críticas a la tarea del FMI, algunos autores se han preguntado si la moneda es realmente un producto como los otros y si los intercambios entre los países se pueden hacer sin un orden preestablecido. En este sentido, determinadas voces han puesto de manifiesto que la historia de Bretton Woods es la historia de una acumulación de liquidez internacional incontrolada, ya que EE.UU. y Reino Unido pretenden que la moneda dependa de la oferta y la demanda y esté sometida a las leyes del mercado (Lelart, 1996).

Precisamente, una de las críticas más recurrentes dirigidas al FMI es que fue concebido de manera que los EE.UU. se aseguraran el control sobre sus intervenciones sin compartirlo con nadie más. EE.UU. se convirtió en la superpotencia del planeta y en el motor de crecimiento de la economía mundial transformándose en el país hegemónico donde, de facto, la Reserva Federal pasa a ser el banquero del mundo y el dólar el medio principal de comercio, la unidad de cuenta y la reserva de valor para el mundo.

Igualmente ha sido criticada la lentitud y dificultad de las reformas internas en el FMI, que restan eficacia y eficiencia a su actuación. Incluso el G-20, en un comunicado del mes de abril de 2014, manifestó estar «profundamente decepcionado» por los retrasos en las reformas del FMI acordadas en 2010, que duplicarán los recursos del organismo y darán más voz a los mercados emergentes.

En otro orden de cosas, la labor del FMI ha sido duramente reprobada por algunos autores (Toussaint, 2013), quienes sostienen que, desde su creación, ha respaldado activamente todas las dictaduras y todos los regímenes «corruptos» aliados de EE.UU., y su actuación no ha estado exenta de ataques a la soberanía de los Estados.

Sus políticas, especialmente los condicionamientos que impone a los países en vías de desarrollo para el pago de su deuda o para otorgar nuevos préstamos, han sido severamente cuestionadas como causantes de regresiones y perjuicios a las políticas sociales.

En esta línea de reproches, se ha puesto de manifiesto que, a pesar del reconocimiento de la legítima preocupación social en su trabajo, el FMI se mantiene firme al afirmar que no está vinculado formalmente a las normas internacionales de los derechos humanos (López-Jacoiste, 2013, pág. 57).

Por último, entre los puntos débiles del FMI, podemos aludir a la falta de transparencia en su actividad, ya que el FMI, por un lado, predica sobre la necesidad de que gobiernos, bancos y empresas sean abiertos y transparentes, pero sus propias actividades se realizan en secreto. La base teórica de sus condiciones políticas nunca se revelan, y las propias condiciones no se hacen públicas en algunos casos, por lo que no están sujetas a revisión por profesionales independientes. Además, los gobiernos que reciben sus préstamos tienen escaso margen para negociar, y mucho menos para participar en la elaboración de las condiciones políticas de los créditos.

6. Retos actuales

El mundo se encuentra en la actualidad en una difícil coyuntura, pues está dejando atrás la mayor crisis financiera en casi cien años. Las instituciones internacionales apuntan a que la recuperación está arraigando, pero es demasiado lenta y enfrenta varios obstáculos.

La crisis de la deuda de los años 80, el «tequilazo» mexicano de 1994, la crisis asiática de finales de los 90 o la propia convulsión financiera iniciada en 2007, revelan errores de bulto en la prevención de las crisis por el FMI y otras instituciones internacionales.

Quizás sea éste el momento de replantearse la continuidad y los fines de muchos organismos económicos internacionales, ya que se impone la necesidad de una profunda reconfiguración de estructuras y misiones, en aras de prevenir de forma solvente y eficaz los riesgos financieros y económicos a escala mundial.

Anteriormente, hemos comentado las diferentes críticas al FMI por no prevenir de forma adecuada la pasada crisis mundial. Pero, en nuestra opinión, lo cierto es que, en ocasiones, el FMI ha alertado de los riesgos, y desde las autoridades competentes nacionales o territoriales no se han adoptado las medidas correspondientes.

Un ejemplo de la tarea de supervisión y prevención del FMI son las palabras de Min Zhu, Subdirector Gerente del FMI, pronunciadas en un discurso el mes de junio de 2014 ante el Bundesbank, donde vino a decir: «Los precios de la vivienda están subiendo poco a poco. ¿Pero esto es un motivo de alegría o estamos viviendo la misma película de nuevo?». En consonancia con esta advertencia tan gráfica, el FMI en los últimos meses ha instado a tomar medidas urgentes para evitar una nueva crisis inmobiliaria, dado que los precios de la vivienda están por encima de la media histórica en muchos países, sobre todo en emergentes, como son Filipinas, China y Brasil, pero también en Reino Unido, Canadá o Australia.

El FMI puede alertar de ciertos riesgos concretos, si bien la adecuada prevención de los mismos requiere la colaboración y cooperación de las autoridades correspondientes.

Y es que en los tiempos de interconexión en los que vivimos, ningún país puede actuar por su propia cuenta. La prosperidad y estabilidad, tanto a escala nacional como internacional, están enlazadas y el FMI es una institución clave para la correcta cooperación internacional.

Por otro lado, una de las enseñanzas que se pueden extraer de la experiencia de funcionamiento del FMI, es que no todas las mismas «recetas» sirven para todas las economías nacionales, y se hace necesario que el FMI «descienda» a escalas locales o regionales para ofrecer un correcto diagnóstico de las crisis y se establezcan unas condicionalidades acordes que no dilapiden los derechos sociales y económicos de los ciudadanos, a costa de reducir la deuda de los Estados.

No podemos concluir este artículo sin hacer una breve reseña al Nuevo Banco de Desarrollo fundado por las naciones integrantes del grupo BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), el mes de julio de 2014 durante la Cumbre de Fortaleza, como una alternativa al Banco Mundial y al FMI. El nuevo banco es fruto del descontento de los BRICS (que concentran el 40% de la población y 20% de las riquezas mundiales) por la lentitud de las instituciones internacionales tradicionales a la hora de atribuirles un mayor derecho de voto. Con su creación el grupo de los BRICS pretende dar un paso hacia delante en sus intenciones de contrapeso mundial de EE.UU. y la Unión Europea, así como de las instituciones de Bretton Woods. El nuevo banco tiene un capital inicial suscrito de 50.000 millones de dólares, aportados de forma equitativa por los estados fundadores. Entre los puntos débiles de esta nueva institución está la limitación del capital inicial y del fondo de reserva, frente a las necesidades de infraestructuras de los países emergentes. Igualmente, cabe preguntarse si el banco utilizará métodos transparentes para aprobar sus préstamos utilizando las reglas contables y estudios financieros internacionales tradicionales. El tiempo se encargará de decir si estamos ante una «aventura» propagandística de los BRICS, o un verdadero cambio en las instituciones financieras internacionales.

Finalmente, podemos decir, a modo de conclusión, que las críticas negativas a la labor del FMI no son pocas, si bien también hay que reconocer su papel positivo en muchos campos pues no podemos olvidar que, desde su creación, ha sido la mayor fuente del mundo de fondos masivos de emergencia y rápido desembolso para países en crisis económica o financiera. Lo que sí parece claro es que se hacen necesarias ciertas reformas encaminadas a dotar de mayores recursos a la institución, garantizar un funcionamiento interno más democrático y transparente, y avanzar en la tarea de supervisión global y local anticipando las tensiones financieras y económicas. Se trata, en definitiva, de aprovechar las fortalezas de la institución, y ponerla al servicio de los Estados miembros, evitando volver a cometer los errores del pasado.

Referencias bibliográficas

BERMEJO, R. y GARCIANDÍA, R. (2009): «El Fondo Monetario Internacional ante la crisis financiera actual», *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*, vol. 17, págs. 1-34.

HUNT, K. (2008): «Time to reform the IMF», *BBC News*, 9 de octubre de 2008.

LELART, M. (1996): «El sistema monetario internacional», Ediciones Acento.

LÓPEZ-JACOISTE, E. (2013): «El Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y los Derechos Humanos», Thomson Reuters Aranzadi.

MUELLER, M. (2013): «¿Qué es el Fondo Monetario Internacional?», *Diario Digital Oro y Finanzas*, 16 de marzo.

TOUSSAINT, E. (2013): «The IMF and the World Bank: It's time to replace them», Committee for the Abolition of Third World Debt.

La cooperación europea con los países del Mediterráneo

Fernando Morilla García

Resumen: Este artículo aborda el análisis de la cooperación europea con los países mediterráneos, con especial referencia a los radicados en el norte de África, centrándose en la evolución de los programas desarrollados por la UE y los efectos de estas actuaciones sobre la convergencia entres los países de la orilla norte y la orilla sur.

Palabras clave: Cooperación; Desarrollo; Ayuda externa; Convergencia; Mediterráneo; Unión Europea.

Códigos JEL: F02; F35; F53.

1. La cooperación como instrumento de convergencia.

La cooperación se asienta sobre el desarrollo de acciones conjuntamente entre las partes para obtener un mismo fin que sea mutuamente beneficioso. En este sentido, la cooperación entre países ha experimentado una importante evolución en sus objetivos, pasando de mejorar los intercambios comerciales a convertirse en uno de los pilares básicos para alcanzar un marco de estabilidad económica, política y social, además de contribuir a mejorar la seguridad, el medioambiente y a la difusión de avances científicos y tecnológicos. Este amplio abanico de objetivos hace necesaria la participación de un grupo heterogéneo de agentes que permita abarcar distintas áreas de cooperación, con actuaciones a diferentes niveles: en el ámbito intergubernamental, mediante acuerdos entre países, entes supranacionales, instituciones y organismos multilaterales; desde una perspectiva descentralizada, con los programas desarrollados por los gobiernos regionales, corporaciones locales; el sector privado, a través de la actividad de grandes empresas, pymes, ONGs, entidades sin ánimo de lucro, etc.; y, por último, la sociedad civil, con la participación de particulares y asociaciones.

En la cuenca mediterránea, la cooperación ha experimentado cambios importantes desde sus inicios, ya que este escenario, en el que tradicionalmente han existido vínculos históricos, comerciales y culturales, ha evolucionado hacia una relación más estrecha, con el objetivo último de reducir las desigualdades y favorecer la convergencia entre la orilla norte y la orilla sur. Desde la perspectiva de la Unión Europea, impulsar la cooperación en esta área se presenta como una cuestión fundamental para mejorar el marco de convivencia, siendo preciso, para ello, eliminar las amenazas de desestabilización política y económica. No cabe duda de que los países del sur y del este del Mediterráneo tienen una importancia estratégica fundamental para la Unión Europea, por lo que mantener la estabilidad de la región es esencial para su crecimiento económico. Prueba de ello es que causas económicas como la falta de empleo y de perspectivas de desarrollo han estado claramente en la raíz de las protestas que dieron lugar a la Primavera Árabe en 2011. Además, la estabilidad social y económica es una condición absolutamente necesaria para moderar la presión migratoria, así como las tensiones que esta genera en la zona y que repercuten en muchos países de la Unión Europea.

2. Evolución de la política de cooperación comunitaria.

La cooperación en el área del Mediterráneo no puede desvincularse del proceso de integración europea, ya que desde que éste se iniciara a mediados del siglo XX, el interés por impulsar las relaciones con los países de su entorno y, en particular, con los radicados en el norte de África, ha sido creciente. Desde ese momento se han sucedido diversas etapas que han significado un avance progresivo en las relaciones entre Europa y los países mediterráneos:

- Tratado de Roma (1957). Aunque no puede hablarse específicamente de cooperación, se recogen políticas (PAC y Política Comercial Común) que afectaban a terceros países. Además, se establecen asociaciones con territorios en los que los estados miembros mantenían relaciones especiales (en el caso de África, con Marruecos y Túnez), configurando un Sistema de Preferencias Generalizadas, en el que se establecen exenciones arancelarias y se crea el Fondo Europeo de

Desarrollo (FED) para contribuir al desarrollo económico de estos países.

- Política Mediterránea Global (Cumbre de París, 1972). Hasta entonces las relaciones eran meramente comerciales y empieza a desarrollarse también una cooperación de tipo social y financiera (subvenciones y préstamos a través del Banco Europeo de Inversiones), fijando como objetivo el desarrollo y la estabilidad del área del Mediterráneo.

- Política Mediterránea Renovada (1990). La incorporación de España, Grecia y Portugal a la entonces Comunidad Económica Europea, junto a las reformas de Europa Central y del Este y la inestabilidad de los denominados Países Mediterráneos No Comunitarios, impulsaron la creación de nuevas medidas encaminadas a mejorar las relaciones comerciales y avanzar en los programas de desarrollo. La mayor novedad que introduce la PMR fue el apoyo a la integración como elemento estabilizador de la región, a través de los programas MED, basados en el intercambio de experiencias y conocimiento (medios de comunicación, universidad, vida urbana, tecnología, inversiones en pymes, etc.).

- Tratado de la Unión Europea (1992). Se empieza a hablar de Política de Cooperación al Desarrollo, centrada en los objetivos de luchar contra la pobreza y de establecer medidas que impulsen el desarrollo económico de los países destinatarios de las ayudas.

- Declaración de Barcelona (1995). Ha sido clave en el proceso de la Asociación Euromediterránea, ya que supone el origen de la Política de Cooperación Comunitaria, concretándose en una evolución de los objetivos establecidos, de las áreas de cooperación y un mayor impulso integrador. Se introduce el concepto de Partenariado Euromediterráneo, que contempla la colaboración conjunta de ambas partes en la consecución de los objetivos marcados y los considerados hasta ese momento como «terceros países» pasan a denominarse «socios mediterráneos» (Marruecos, Argelia, Túnez, Egipto, Palestina, Jordania, Líbano, Siria y Turquía). El Partenariado se articuló sobre tres pilares: cooperación y diálogo político, mediante la adopción de medidas de fomento del desarrollo democrático y de buena gobernanza; cooperación económica y financiera, creando una zona de libre comercio y los programas MEDA I y II; cooperación sociocultural, a través de iniciativas para la sociedad civil.

- Política Europea de Vecindad (2007). Estuvo motivada por la ampliación de la UE hacia el este, e introduce el objetivo de avanzar hacia la integración económica y política de los países vecinos, mediante una mayor participación de los beneficiarios de las ayudas en las actividades de la UE: desarrollo de las regiones fronterizas, acciones medioambientales y sanitarias, seguridad y actuaciones a nivel local.

- Unión por el Mediterráneo (2008). Está formada por 47 países y se centra en el impulso de varias iniciativas de interés común: la descontaminación del Mediterráneo, el Plan Solar Mediterráneo, el desarrollo de infraestructuras del mar y terrestres, un programa de protección civil y de respuesta a desastres naturales, la Universidad Euromediterránea y la Iniciativa de Desarrollo Empresarial Mediterráneo.

Por tanto, la cooperación se ha convertido en una de las principales políticas de la Unión Europea, y ha evolucionado, tanto en sus objetivos como en el grupo de países beneficiarios de sus programas, en un esfuerzo continuo por adaptarse a las nuevas circunstancias políticas, económicas y sociales, constatándose un aumento de los compromisos adquiridos desde las etapas iniciales hasta el momento actual.

3. Mapa de los instrumentos de cooperación con África.

El papel de la cooperación realizado por la Unión Europea ha sido muy relevante en el Mediterráneo, ya que, al margen de contribuir al diseño e implementación de programas de integración y de desarrollo, ha mantenido cierta estabilidad en su política de ayudas, donaciones y financiación. El cuadro 1 recoge los principales instrumentos geográficos referidos a los países del sur y del este del Mediterráneo, poniendo de manifiesto la continuidad que ha tenido la política de cooperación con los países que conforman el entorno más próximo a la UE desde 1995, y que se ha concretado en los siguientes programas:

- Programa MEDA, 1995-2006. Comprende medidas financieras y técnicas para apoyar la reforma de las estructuras económicas y sociales.

- Fondo Euro-Mediterráneo de Inversión y Asociación (FEMIP), 2002-2006. Se basa en la concesión de préstamos a través del Banco Europeo de Inversiones.

- Instrumento Europeo de Vecindad y Asociación (IEVA), 2007-2013, cuuyo objeto es promover la cooperación y una integración económica progresiva entre la UE y los países socios.

- Programas Operativos Conjuntos de Cooperación Transfronteriza, 2007-2013. Abordan la cooperación entre Estados miembros y países socios en regiones limítrofes de fronteras exteriores.

Cuadro 1: Presupuesto destinado a financiar los proyectos de cooperación con los países del sur y del este Mediterráneo

Instrumentos	Periodo	Dotación presupuestaria (millones de euros)
Programa MEDA I	1995-1999	3.430
Programa MEDA II	2000-2006	5.350
Fondo Euro-Mediterráneo de Inversión y Asociación (FEMIP)	2002-2006	(Préstamos) 6.000
Instrumento Europeo de Vecindad y Asociación (IEVA)	2007-2013	11.181
Programa de Cooperación Transfronteriza	2007-2013	1.110
Fondo Europeo de Desarrollo[1]	2008-2013	22.682

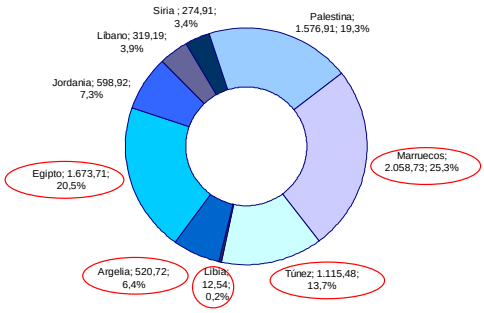
[1] Destinado a la zona geográfica de África, Caribe y Pacífico (ACP).

Fuente: Comisión Europea.

Estos son los instrumentos dirigidos principalmente a los 16 países mediterráneos y, en consecuencia, la cooperación con los países del norte de África (Marruecos, Túnez, Argelia, Libia y Egipto) se ha financiado a través de dichos fondos. No obstante, también es posible identificar otro instrumento geográfico de cooperación destinado al resto de países africanos, el Fondo Europeo de Desarrollo, que ha sido renovado sucesivamente hasta alcanzar su décima edición (2008-2013). Sin embargo, cabe reseñar que este instrumento se asigna al área geográfica de África, Caribe y Pacífico (ACP), formada por unos 78 países.

La distribución por países (gráfico 1), revela que los territorios del norte de África han sido los principales beneficiarios de la ayuda programable de la Unión Europea en la cuenca Mediterránea durante el periodo 1995-2009, es decir, de la cantidad de ayuda que se incorpora directamente al presupuesto del país receptor para la implantación de programas de reforma acordados (no se incluye las cuantías correspondientes a emergencias, socorro en caso de desastre, ayuda humanitaria y alimentaria y condonación de deuda). En este sentido, conviene reseñar, en particular, el volumen de fondos que han recibido Egipto, Túnez y Marruecos, que, en conjunto, han concentrado el 60% de los compromisos de la UE en materia de cooperación al desarrollo en el periodo analizado.

Gráfico 1: Distribución de la ayuda programable de la UE en los países mediterráneos. 1995-2009 (Millones de euros y porcentaje sobre total)



Fuente: OCDE y Comité de Ayuda al Desarrollo.

En cuanto a los objetivos que persiguen los proyectos de cooperación, si bien sigue presente el interés por establecer fuertes lazos comerciales en el área del Mediterráneo, los programas implementados entre 1995-2009 han permitido constatar que las prioridades de la UE también se centran en el desarrollo económico y la reducción de la pobreza. Así, la creciente preocupación por estos objetivos se ha traducido en un peso muy relevante de las ayudas destinadas a las infraestructuras y el transporte, que representan un 20,2% de la ayuda total concedida por la UE, mientras que también se concentra una participación significativa en las áreas de educación (11,9%), salud (9,7%) y las ayudas de reconstrucción y rehabilitación (9,7%) (gráfico 2). La importancia de las relaciones comerciales queda de manifiesto al considerar las ayudas destinadas a los sectores de la industria y el comercio (13,5%) y a los servicios bancarios y financieros (2,8%). Por último, cabe destacar el esfuerzo realizado para mejorar la estabilidad política y social, como se desprende de las cuantías que se dirigen a las áreas de Gobierno, conflictos de la sociedad civil, paz y seguridad, con el 11,8%.

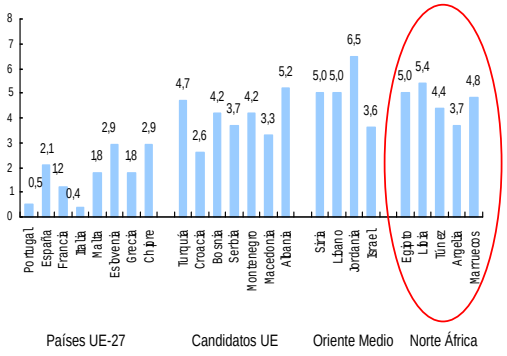
No obstante, resulta de interés analizar si el esfuerzo realizado a través de la política de cooperación europea ha sido suficiente para avanzar en los objetivos marcados y en el acercamiento económico, político y social entre los países beneficiarios de estas ayudas y los países que impulsan estos programas de desarrollo. La realidad es que siguen evidenciándose ciertas carencias en el camino hacia la convergencia entre los países del norte y del sur del Mediterráneo. Desde la perspectiva económica, los países del norte de África

han registrado tasas medias de crecimiento elevadas en el período 2000-2011, superiores al 4%, mostrando un mayor dinamismo que los países europeos en este periodo, que han sufrido con mayor intensidad el impacto de la crisis económica (gráfico 3). Sin embargo, como se muestra en el gráfico 4, los países del norte de África presentan niveles inferiores de PIB per cápita respecto de los países de la UE, por lo que el mayor ritmo de crecimiento de estas economías no se ha traducido en un comportamiento más homogéneo desde este punto de vista.

Gráfico 2: Distribución de la ayuda al desarrollo de la UE para el sur del Mediterráneo por sectores. 1995-2009 (Porcentaje sobre total)

Fuente: OCDE y Comité de Ayuda al Desarrollo.

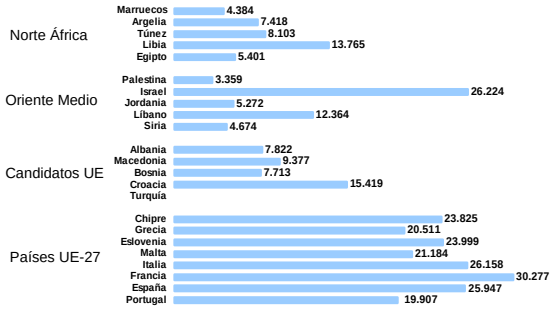
Gráfico 3: Crecimiento económico. Tasa de variación media anual del PIB. 2000-2011 (Porcentaje)



Fuente: Banco Mundial.

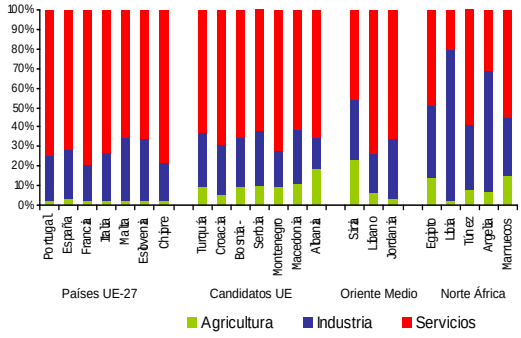
El análisis de la estructura productiva muestra, asimismo, divergencias entre las dos orillas (gráfico 5). Así, las economías del sur de Europa se encuentran muy orientadas al sector terciario, ya que los servicios presentan una participación superior al 70% del PIB en muchos casos, mientras que en los países del norte de África se constata una importancia menor de la producción generada por los servicios respecto de las economías europeas, en favor del mayor peso relativo que evidencian los sectores de la agricultura y la industria sobre el conjunto de la economía. Estas discrepancias también pueden apreciarse en términos de empleo.

Gráfico 4: PIB per cápita en los países mediterráneos. 2012 ($)



Fuente: UNDP.

Gráfico 5: Estructura productiva de los países mediterráneos. 2011 (Porcentaje sobre el PIB total)

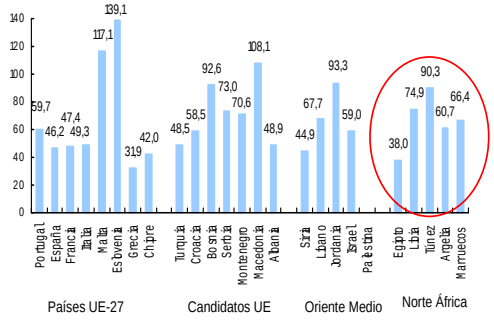


Fuente: Banco Mundial.

Los indicadores relacionados con el comercio internacional también permiten señalar un comportamiento diferencial entre las economías del norte y del sur. De este modo, el grado de apertura exterior en los países del Norte de África se sitúa entre el 60% y el 90%, valores superiores en relación con las economías europeas del Mediterráneo (salvo en Malta y Eslovenia) (gráfico 6). Además, los países del Norte de África son receptores de inversión extranjera directa neta (reciben más de lo que aportan), en contraposición con las principales economías europeas del Mediterráneo donde se observa lo contrario. De este modo, es posible constatar la dependencia externa de estas economías y, muy especialmente, respecto de la Unión Europea,

ya que esta representa su principal mercado en lo que a flujos comerciales se refiere (más del 50%) y también es el primer inversor directo de la zona (alrededor del 40% del total).

Gráfico 6: Grado de apertura exterior de los países mediterráneos. 2011 (Importaciones + Exportaciones sobre PIB (%))

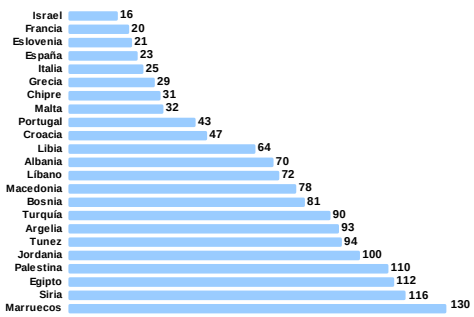


Fuente: UNCTAD.

En el plano social, la distancia entre las dos orillas continúa siendo importante si atendemos al Índice de Desarrollo Humano. Así, considerando exclusivamente el ranking de los países de la cuenca mediterránea, puede apreciarse que los territorios del norte de África ocupan los últimos puestos de la clasificación que ha elaborado Naciones Unidas en 2012 (gráfico 7). Además, es preciso reseñar que estos países se encuentran muy por debajo de las posiciones que corresponden a los países europeos del Mediterráneo, siendo llamativo, de igual modo, que países como Marruecos, Túnez y Libia han empeorado su posición si se compara con la clasificación de 2003, mientras que Argelia y Egipto han experimentado una leve mejora.

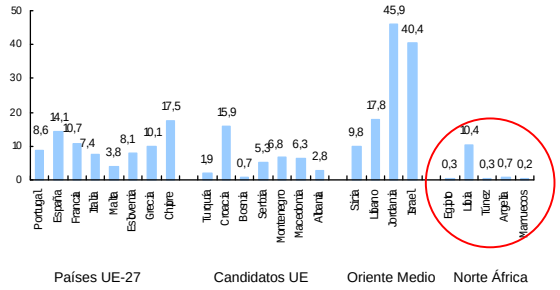
Otro elemento a destacar es que los países europeos continúan siendo receptores de inmigrantes, registrándose un porcentaje de población inmigrante superior al 10% en casos como España y Francia, y por encima del 3% en todos los países europeos (gráfico 8). En cambio, los países del norte de África presentan un peso muy reducido de la inmigración, de lo que puede inferirse que la situación política, económica y social de sus países de origen empuja a una parte de la población a buscar mejores condiciones de vida en otro lugar. A todo lo anterior se añade la inestabilidad política presente en la zona, que se ha agravado tras las revueltas que tuvieron lugar en Túnez, Egipto y Libia en 2011.

Gráfico 7: Posición en el ranking del Índice de Desarrollo Humano de los países mediterráneos. 2012



Fuente: UNCTAD.

Gráfico 8: Población inmigrante en los países mediterráneos. 2010 (Porcentaje sobre población total)



Fuente: UNCTAD.

4. Perspectivas de la cooperación en el Mediterráneo.

El análisis anterior pone de manifiesto la necesidad de que la cooperación euromediterránea continúe manteniendo como objetivos primordiales la estabilidad política, económica y social en el área del Mediterráneo y avanzar en la convergencia de los indicadores de desarrollo para reducir la brecha de desigualdad entre ambas orillas. No obstante, la incertidumbre asociada al impacto que generó la Primavera Árabe ha representado una seria amenaza para la consecución de estos objetivos. En este sentido, la respuesta emitida por la Comisión Europea, en su comunicación de marzo de 2011, no deja dudas acerca del interés por mantener la política de cooperación en la zona, y tal fin se introdujeron algunos cambios en las actuaciones encaminadas a impulsar la estabilidad, entre los que cabe reseñar los siguientes: primero, se concede más protagonismo al «principio de diferenciación», por el que se destinarán más recursos a los países que acometan reformas; segundo, aumenta el apoyo a la

democracia y al desarrollo de las instituciones; tercero, se reafirma el apoyo económico a través del BEI y se promueve la participación del Banco Europeo para Reconstrucción y el Desarrollo (BERD) en la zona.

En lo que concierne a la cooperación financiera, entre los instrumentos propuestos para el horizonte 2014-2020, la Unión Europea tiene previsto dar continuidad a los programas que han destinado fondos a los países africanos en el período 2007-2013: Instrumento Europeo de Vecindad (18.200 millones de euros) y Fondo Europeo de Desarrollo (34.100 millones de euros). No obstante, también es preciso considerar el impacto de la crisis económica que afecta a los países europeos, ya que podría tener repercusiones en los programas que gestionan estos países con cargo a sus presupuestos nacionales.

Asimismo, hay que prestar atención a las decisiones y acuerdos que puedan tomarse en el plano institucional en los diversos foros existentes que implican a los países mediterráneos, como, por ejemplo, el I Foro Económico 5+5, en el que recientemente se ampliaron los objetivos de cooperación en el ámbito de la educación, el turismo, las energías renovables y la economía. En este sentido, se hace necesario llevar a cabo una adecuada coordinación de las nuevas alianzas y proyectos de cooperación que se están desarrollando entre agrupaciones de países en la zona.

Por otra parte, para el cumplimiento de los objetivos de cooperación marcados es importante que la cooperación no sólo se desarrolle a escala intergubernamental, sino también se impulse la participación de la inversión privada en los países beneficiarios, tanto nacional como extranjera, si bien para ello es preciso crear las condiciones adecuadas para garantizar un marco legal en estas operaciones y un clima de estabilidad social y política que reduzca los riesgos asociados a las inversiones en estos países.

A modo de conclusión, puede afirmarse que la Política de Cooperación de la Unión Europea está en continuo proceso de desarrollo y de adaptación a un entorno sometido a un constante cambio. Los retos y objetivos en el área del Mediterráneo, cada vez más ambiciosos, deben cimentarse en la estabilidad económica, política y social y en mejorar la convergencia de los países beneficiarios con los países del sur de Europa, para lo cual resultará conveniente explorar nuevas estrategias de cooperación basadas en la descentralización y en el acercamiento a la realidad y a las necesidades de cada lugar, lo que permitiría incidir de forma más directa en su desarrollo.

ENSAYOS Y NOTAS

Economía versus defensa en los países emergentes y globalización

Enrique de Vivero Fernández

Resumen: Los denominados países emergentes forman un grupo con unas peculiaridades muy marcadas. Siendo países desarrollados y con economías con un elevado PIB, tienen en su población unas enormes diferencias económicas y sociales. Por otro lado, su posición, influencia geoestratégica y geopolítica les han llevado a enormes gastos en defensa que chocan con las mejoras sociales en su población.

Palabras clave: Países emergentes; BRICS; Defensa; Geoestrategia; Geopolítica; Biodiversidad.

Códigos JEL: F5; F6; N4.

1. Introducción

El grupo de los BRICS, está integrado por Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica, aunque algunos expertos en economía incluyen a Corea y los denominados Tigres Asiáticos. A estos países se les denomina también como NIC, siglas en inglés de «New Industrialized Countries» (Nuevos Países Industrializados).

En este artículo nos limitaremos, por razón de espacio, a Brasil, Rusia, India y China.

Algunos rasgos iniciales del posible bloque económico que pueden formar los países BRIC se sustentan en que China e India serán los grandes proveedores mundiales de tecnología y servicios. En el otro lado, Brasil ocupará una posición de liderazgo en biodiversidad, mineral de hierro, etanol y alimentos, mientras que Rusia lo hará en industria de armamento y como proveedor de petróleo y gas natural. Los países BRIC tienen un enorme potencial pero implican, al mismo tiempo, un gran desafío, ya que deben promover políticas sociales y políticas de desarrollo económico para consolidar su crecimiento a largo plazo. El hecho de que los cuatro países hayan contribuido con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial para reducir los efectos de la crisis es una muestra del cambio político y económico que están sufriendo.

2. Brasil

Las Fuerzas Armadas de Brasil están constituidas oficialmente por el Ejército, la Marina y la Fuerza Aérea de Brasil (FAB), siendo descritas la Policía Militar brasileña y la Policía Militar de Estado como una fuerza auxiliar del Ejército. Las Fuerzas Armadas brasileñas son las más grandes de América Latina.

El Ejército tiene como misión preparar a la fuerza terrestre para defender a la Patria, garantizar los poderes constitucionales, la ley y el orden; participar en operaciones internacionales, cumplir atribuciones subsidiarias y apoyar la política exterior del país. En general, es responsable de las operaciones militares basadas en tierra, con una fuerza aproximada de 190.000 efectivos.

La Marina es responsable de las operaciones navales y de vigilar las aguas territoriales brasileñas. Es la más antigua de las Fuerzas Armadas brasileñas y la Marina más grande de América Latina. En total, sumaba algo más de 67.000 efectivos, a comienzos del año 2009.

La FAB es la fuerza aérea más grande de América Latina, con unos 700 aviones tripulados en servicio. A fecha de enero de 2009, tenía alrededor de 70.000 integrantes en servicio activo y unos 7.500 civiles están empleados por la FAB.

Durante el año 2007, los gastos militares fueron de 22.940,94 millones de dólares, aproximadamente, el 1,3% del PIB. Los pagos para personal y pensiones absorben el 60% del presupuesto de Defensa, por lo que las Fuerzas Armadas brasileñas poseen algunas limitaciones para invertir en mantenimiento y en nuevos equipos. A lo largo del año 2009, Brasil y Francia acordaron una amplia alianza estratégica que permitirá al país suramericano relanzar su industria de defensa.

Por otro lado, Estados Unidos y Brasil firmaron un acuerdo de defensa para permitir fortalecer el diálogo y abrir nuevas perspectivas de cooperación, sobre unas bases equilibradas y mutuamente benéficas. Según declaraciones del gobierno

brasileño, las nuevas inversiones en defensa se justifican por una «cuestión de soberanía», para defender dos importantes zonas del territorio nacional: la Amazonia y un área submarina en el océano Atlántico, en las costas surorientales de Espíritu Santo y Santa Catarina, que albergaría entre 50.000 millones y 80.000 millones de barriles de crudo a unos 7.000 metros de profundidad.

Es cierto que la brecha tecnológica se hace cada día más grande con las potencias militares extra regionales, y Brasil intenta cerrarla con el proyecto del submarino nuclear y el acuerdo con Francia.

Los dirigentes brasileños saben que sobre Brasil no pesa la amenaza de guerras que exijan su rearme. Saben también que, una vez terminada la guerra fría, los asuntos de defensa son diferentes.

La industria de armamento brasileña es la más desarrollada en América Latina y posee las mayores inversiones y el mayor número de personal.

3. Rusia

El Kremlin sigue manteniendo su desconfianza respecto de las aspiraciones expansionistas de las potencias euro-atlánticas, a la par que es consciente de la potencial rivalidad de intereses económicos y estratégicos que subyace en las relaciones con la República Popular China, la India, Pakistán e Irán, y no renuncia a potenciar su capacidad militar.

En las dos últimas décadas, Rusia ha llevado a cabo dos grandes procesos de reforma militar, aunque sus objetivos políticos y sus principios estratégicos han experimentado pocas variaciones durante este período. La primera de las reformas militares se inició durante la etapa soviética de Gorbachov y fue continuada por el presidente Yeltsin. Sus orígenes se encuentran en los acuerdos de desarme concluidos, la retirada de las tropas establecidas en los países aliados tras la disolución del Pacto de Varsovia y, finalmente, la propia desintegración de la URSS, que obligó a una distribución de las unidades, infraestructuras y arsenales entre la Federación de Rusia y las nuevas repúblicas independientes.

En lo esencial, esta primera reforma militar contemplaba la adaptación de las Fuerzas Armadas rusas a dos nuevas realidades: (i) la crisis económica y financiera por la que atravesaba el país; y (ii) la nueva configuración política internacional tras el fin de la bipolaridad.

Esta adaptación requería el mantenimiento centralizado de los arsenales nucleares. También incluía una importante reducción de las tropas, acompasada con una reorganización de la estructura de mando, con la finalidad de disponer de unidades más reducidas, coordinadas y operativas que aliviase la carga presupuestaria.

No obstante, la realidad era que a mediados de los años noventa la mayor parte de las fuerzas terrestres se habían reducido debido a la imposibilidad presupuestaria para mantenerlas. La progresiva restauración del poder del Estado y la recuperación económica propiciada por una creciente exportación de los recursos energéticos durante el primer mandato del presidente Putin, permitió abordar una segunda reforma militar

Desde esta perspectiva, hay que reconocer que la proyección internacional de Rusia durante la próxima década resultará mucho más compleja, multidimensional y pragmática que la mantenida por la antigua URSS y, por tanto, exigirá de los gobiernos europeos, incluido el español, eludir las interpretaciones simplistas o ideológicas de la política exterior y de seguridad rusa si desean evitar sus iniciativas o reacciones militares y/o de tipo económico.

4. India

Como complemento a su papel cada vez más destacado en el campo internacional político y económico, y de su afirmación como potencia nuclear, la India se ha ido dotando de una amplia panoplia de medios de defensa, de acuerdo con sus disponibilidades financieras y tecnológicas. Con cerca del 3% de su PIB dedicado a su defensa, y con 1.325.000 efectivos, la India posee la tercera fuerza militar del mundo en términos de efectivos, sólo superada por China y Estados Unidos. El Ejército de

Tierra reúne el grueso de la fuerza con 1.100.000 efectivos, el estado general de los equipos terrestres puede considerarse sólo relativamente operativo. La doctrina terrestre está muy orientada al enemigo convencional paquistaní.

Se trata de un modelo defensivo concentrado en las prioridades fronterizas, cuya acción se orientaría a la destrucción de las fuerzas enemigas claramente localizadas y no a ocupar un territorio. El Ejército indio ha empezado a apostar de una manera cada vez más decidida por la transformación tanto tecnológica como táctica.

La Marina, por su parte, consta de 55.000 personas. La visión estratégica de la Armada se orienta a recuperar el viejo concepto geopolítico que tiende a identificar el océano Índico como el «mar de los indios», lo que implica contener la expansión china en estas aguas y disminuir la presencia norteamericana en las mismas.

La Aviación, por su parte, es, sin duda, el componente más prestigioso y más moderno de las Fuerzas Armadas indias. Cuenta con 170.000 hombres, estando en estos momentos en curso varios programas de renovación de materiales.

En lo que respecta al componente nuclear, éste se encuentra depositado en los Ejércitos de Tierra y la IAF, aunque está previsto se extienda a la Marina. La doctrina nuclear india sobre el empleo de las armas nucleares es deliberadamente vaga y se basa en el principio de que no hará uso de las mismas.

En definitiva, sin puntos de apoyo en el extranjero y con unas capacidades militares todavía insuficientes, la India no puede considerarse como una gran potencia en toda su expresión militar, a la luz del despliegue estratégico de sus Fuerzas Armadas que deben contentarse con enviar contingentes importantes a operaciones de mantenimiento de la paz.

5. China

De manera paralela a su creciente relevancia económica, la influencia china también ha crecido como consecuencia de su peso militar. A medida que la República Popular China se convierte en un país más rico, también está reforzando sus capacidades militares. La población y dimensiones del país, con 14 vecinos sólo en sus fronteras terrestres, explican el tamaño de sus Fuerzas Armadas: el Ejército de Liberación Popular (EPL) cuenta con 2.255.000 hombres, el mayor del mundo, a los que hay que sumar 800.000 reservistas y un millón y medio de miembros de la Policía Armada Popular, el cuerpo paramilitar responsable de la seguridad interior.

China tiene el segundo mayor presupuesto de Defensa del mundo, a pesar del desacuerdo sobre las cifras: Pekín indica un presupuesto cercano a 80.000 millones de dólares en el año 2010, mientras que las estimaciones de otras fuentes extranjeras varían (el último informe anual del Pentágono sobre las Fuerzas Armadas chinas estima un presupuesto superior a los 150.000 millones de dólares). Lo cierto es que, entre 1989 y 2009, el gasto chino en Defensa ha crecido anualmente en cifras de dos dígitos, en un proceso de modernización militar que se aceleró durante los años noventa. En el año 2010, el aumento del presupuesto ha sido sólo de un 7,5% con respecto al año anterior, lo que como porcentaje del PIB representa apenas un 1,4%.

El último Libro Blanco de Defensa Chino (enero de 2009), indica, por su parte: «En las últimas tres décadas de reforma y apertura, China ha insistido en que el desarrollo de su defensa debe estar subordinado y al servicio de su desarrollo económico. Esa es la razón por la que los gastos de defensa se han mantenido a un nivel razonable».

Pero el proceso de modernización militar no protege a China de las más probables amenazas a la continuidad de su crecimiento económico: dificultades de acceso a recursos energéticos y materias primas, o la emergencia de nuevas fuerzas proteccionistas a escala global.

6. Conclusiones

No hay duda que hoy existe una distancia creciente entre los avances sociales de China y de India, y también con relación a Brasil y Rusia, y esta diferencia tiene que ver con las tasas medias de crecimiento de sus economías en las últimas décadas y con el grado de preocupación de sus Gobiernos con la cuestión de las desigualdades sociales. China crece, desde hace 27 años, a una tasa media de 9,6%, mientras que Brasil y Rusia, lo hace a una tasa aproximada de 2,5%, e India, sólo después del año 2003, viene manteniendo una tasa cercana al 8%. Pero existe una convergencia muy importante entre estos países, se puede decir que existe una agenda de preocupaciones sociales comunes entre ellos.

Brasil tiene una economía en constante crecimiento que está adquiriendo un importante

peso mundial, a lo que se une una incuestionable capacidad de liderazgo a nivel regional mientras que está postulándose por un ser un actor capital, en el horizonte internacional. Es verdad que no es una potencia nuclear, pero también es cierto que sus Fuerzas Armadas son las mayores de Suramérica lo que le permite mantener una disuasión, seguridad y estabilidad creíble en su área de influencia, al mismo tiempo que su industria de defensa es la principal del subcontinente.

Rusia se caracteriza por una excesiva concentración de su crecimiento económico en exportadores energéticos, así como de su comercio exterior en dos mercados, la Unión Europea y la Comunidad de Estados Independientes. Su objetivo permanente, desde la desintegración de la Unión Soviética, de la que se considera su heredero natural, consiste en recuperar el estatus de gran potencia y dispone de enormes recursos de hidrocarburos y de minerales.

India dispone de un enorme peso demográfico que, ya de por sí, le proporciona un asiento en la mesa de las grandes potencias. Aunque no tiene interés en el liderazgo regional, sin embargo, sí manifiesta claramente su vocación de liderazgo global.

En cuanto a China, necesita al resto de BRIC menos que estos a ella. Siempre ha dicho que el grupo no queda definido como alianza y que no va dirigido contra ningún otro país. No lo quiere como tribuna ante Estados Unidos, sino para extender su propia influencia sin intentar cambiar el orden establecido ya que le beneficia y gracias a él su crecimiento económico está siendo espectacular. En suma, la aportación más importante de China al Grupo lo conforma su pujanza económica, apoyada por su enorme capacidad inversora. Si, por un lado, en el entorno de los recursos energéticos y minerales, las capacidades de Rusia y Brasil son las más importantes para todo el conjunto, por otro, en el factor tecnología, industria de servicios, informática y software, las principales capacidades son proporcionadas por la India y China.

Asimismo, si bien es cierto que en el factor de seguridad regional e internacional, las capacidades más importantes se hallan en Rusia y China, con independencia de que tanto India como Brasil pueden garantizar la seguridad, perfectamente, en su entorno cercano, las capacidades correspondientes a los agrocombustibles o importaciones vitales pertenecen especialmente a Brasil y Rusia.

7. Conclusión final

Los cambios geopolíticos y geoestratégicos experimentados en las dos últimas décadas han obligado a los países BRIC a desviar importantes recursos económicos hacia las mejoras sociales y distribución de la riqueza, aunque esto supusiera una disminución en los gastos de defensa.

A pesar de lo cual, sus intereses en el mundo globalizado les obligan a desviar una parte importante del PIB a la defensa, lo que está creando insatisfacciones en distintos ámbitos de los países BRIC, que no ven consolidadas sus expectativas de mejoras sociales y en cambio sí aprecian una pérdida de poder de sus países en el área de defensa.

Economía, defensa y guerra

Rafael Vidal Delgado

Resumen: En este artículo se pretende reflexionar sobre los siguientes aspectos: los factores que promueven el desarrollo histórico; la génesis de la economía ligada a la defensa; la economía en los grandes imperios de la antigüedad; economía y guerra en el imperio romano.

Palabras clave: Economía; Defensa; Guerra.

Códigos JEL: A12; H56.

1. Introducción

Que no confunda el título. No vamos a tratar el tema, ya de por sí muy tratado sobre la economías de defensa y guerra, dos niveles de aportación de la nación al esfuerzo bélico, sino de tres pilares del comportamiento humano que cuando han convergido han producido una revolución en el modo de vida de una sociedad.

La población mundial está dividida en «civilizaciones» y cada una de ellas ha dado nombre a sus diferentes intervalos históricos, por ello la clásica división en Edades Antigua, Media, Moderna y Contemporánea, puede servir para la Cristiano-Occidental, pero ni mucho menos para la china, musulmana e incluso la cristiano-oriental, hasta la caída de Constantinopla, porque para ellos no existió la oscuridad de la Edad Media.

Por ejemplo, uno de los síntomas que preludian la aparición del Renacimiento es la aparición de la pólvora y el nacimiento de una incipiente industria fundidora de metales, pero la pólvora ya existía desde hacía cientos de años en extremo oriente e incluso era aplicada a la guerra, por lo que el período histórico del siglo XIV en Europa no es equiparable, históricamente hablando, al mismo siglo en China o la India.

La guerra ha producido a lo largo de la temporalidad de la humanidad una aceleración del tiempo, de tal manera que la sociedad que surge tras una contienda tiene muchas diferencias con respecto a la que la ha iniciado, aunque sean las mismas personas. No tenemos más que pensar en la sociedad del «Antiguo Régimen», anterior a 1789, y la surgida tras el congreso de Viena en 1819, pudiéndose decir lo mismo respecto a la sociedad de 1914 a la de 1919, de tal manera que nada era igual a lo anterior, ni la forma de pensar, ni la economía, ni la ética ni la moral, ni los vestidos de las señoras ni los trajes de los caballeros, ni la música, ni la evolución industrial, etc.

La guerra, cualquier guerra, produce en los combatientes enfrentados un intento de aumentar su capacidad en ingenios bélicos que le ayuden a la victoria, ingenios que posteriormente se materializan en avances técnicos que pueden aplicarse a la industria y a la economía. Si tomamos como ejemplo el inicio de la Segunda Guerra Mundial, nos encontramos con dos conjuntos de naciones en guerra, en donde sus medios son los de la anterior y el 90% de los medios de transportes: hipomóviles, mientras que seis años más tarde, el transporte automóvil, el radar, la aviación a reacción y, por supuesto, la bomba atómica, son la realidad. Es decir, durante seis años, todas las naciones del mundo, contendientes o no, aceleraron sus mentes para inventar más y mejor como forma de ganar a sus enemigos. Hoy día mantenemos como avances los de la guerra anterior.

Durante cuarenta años, la paz no se denominó como tal, sino como «Guerra Fría». Ronald Reagan aplicó en la última fase de la guerra una «estrategia tecnológica», ya apuntada por el coronel Charles Aylleret en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial con su libro sobre «El arte de la guerra y la técnica». La «guerra de las estrellas», tal como la denominaban los periodistas o la «Iniciativa de Defensa Estratégica (IDE)», como se le llamaba oficialmente, provocaron tal desgaste en la industria de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), que fue una de las causas de su descomposición (Vidal Delgado, 2012).

A lo largo de este trabajo se pretende reflexionar, sobre los factores que promueven el desarrollo histórico; la génesis de la economía ligada a la defensa; la economía en los grandes imperios de la antigüedad; economía y guerra en el imperio romano; la economía decadente de la edad media; la guerra y los grandes avances económicos en el Renacimiento; la guerra como activación económica; y otras cuestiones que irán surgiendo en el devenir de la escritura.

2. Génesis de la Economía ligada a la Defensa

Los pueblos primitivos desarrollaban una economía de subsistencia y autárquica. Todo lo que necesitaban: comida, vestidos, alfarería, armas, etc., eran obtenidos, bien en el entorno familiar o en el de la tribu/aldea.

Poco a poco las necesidades humanas se incrementaron, en ocasiones motivadas por el contacto con otros grupos humanos que disponían de otras capacidades útiles para la vida.

Pero no todo era «idílico» en las relaciones sociales de las colectividades. Dentro de la aldea se producían situaciones violentas y fuera de ellas, había grupos, cuyos objetivos eran los de saquear y raptar a las mujeres de esas sociedades más sedentarias y que disponían de un determinado «bienestar».

Los jefes de las colectividades se dieron cuenta que para efectuar un trueque de productos de una aldea a otra, era necesario que los caminos fueran seguros, por lo que decidieron que, independientemente del sentido guerrero de todos los hombres, una parte de ellos se especializara en la defensa de los demás y les protegiera de las alimañas humanas y animales.

El guerrero que sobresalía se tituló «rey» y era el encargado de «regir» a la sociedad y defenderla de sus enemigos.

A partir de ese momento se podría decir que nació la economía en un sentido más cercano al actual, primero mediante el intercambio o trueque de productos y, posteriormente, mediante la creación de la moneda emitida por uno de los «rex» o por varios y en circulación en un territorio.

Pasan los años (siempre hay que hablar de cientos) y uno de los reyes es aceptado por todos, quedando los demás como simples mandatarios del primero, el cual puede destituirlo y designar otro. Aparecen los imperios de la antigüedad, los cuales nacen con un sentido económico y comercial.

Los grandes imperios están ligados a la cuenca de un río: Mesopotámico con los ríos Tigris y Eúfrates; Egipto con el río Nilo; Chino con el Amarillo, y así podríamos citar otros.

¿Por qué un río? El río permitía los principios básicos de la vida de los pueblos de la antigüedad, le proporcionaba agua con la que beber, tanto ellos como sus ganados, les permitía regar sus campos y como más importante les proporcionaba la posibilidad de trasladar a grandes distancias sus mercancías.

En un principio, los incipientes imperios eran territorialmente, una estrecha franja de terreno en torno al caudal de agua o de sus afluentes.

La necesidad de sembrar en el momento oportuno, de recoger la cosecha y la de intercambiar los productos, obliga a «crear» el calendario. El egipcio parte de tres mil años antes de Cristo y comprendía tres estaciones: la inundación, la siembra y la recolección, siendo verdaderamente sorprendente que sea prácticamente el mismo calendario actual, de 365 días, compuesto por doce meses de treinta días, más cinco días dedicados a los dioses. Cada determinado número de años, se adecuaba el calendario, para compensar los días que se habían perdido.

De forma casi simultánea, con diferencia de cien o doscientos años, ¡pero qué es eso para la humanidad!, aparecen otros calendarios, como el maya, también de 365 días, aunque los meses cuentan veinte días.

El calendario fue vital para el comercio y la economía, dado que de esta forma se podían concretar «negocios» a tiempos determinados, vendiendo productos del campo tras la cosecha y comprando productos prefabricados, exigiéndose un tiempo determinado para producirlos.

Dentro de todo este conjunto, es el rey, el faraón, el emperador o como se designara en cada una de las lenguas, el único que poseía la capacidad de legislar, de juzgar y el poder coercitivo, bien contra delitos internos, como la lucha contra los enemigos exteriores, necesitando para ello, unos asesores, unos letrados y un ejército mandado por un general de la confianza del «rex».

En muchas ocasiones, cuando la situación en el interior del imperio era inestable y era además amenazado en el exterior, era el jefe del ejército el que asumía los poderes y se coronaba, bien faraón, como el caso de Horemheb, o los numerosos emperadores soldados surgidos en el imperio romano, entre ellos el primero Octavio Augusto.

La identificación del primer mandatario con la jefatura del ejército, no es exclusiva de los estados de la antigüedad, sino que aún hoy vemos que el Presidente de los Estados Unidos es al mismo tiempo Comandante de las Fuerzas Armadas, y el Rey de España es su Comandante en Jefe, siendo en el primer caso efectiva la jefatura y en el segundo nominal. Si analizamos la historia política, administrativa, organizativa y militar, de los estados, imperios, naciones, países, etc., desde el inicio de la primera civilización hasta nuestros días, es tal vez la única similitud que permanece inalterable en el devenir de los tiempos.

Tenemos pues que la economía se desarrolla gracias a unos soldados que defienden las transacciones comerciales, siendo el jefe del conjunto, el «rex» o primer mandatario.

Por otra parte, la incipiente administración de los imperios, con sus funcionarios reales y sus burócratas, tenía dos funciones básicas, la primera la de organizar y mantener un ejército y la segunda la de servir de «reserva económica», de tal manera que ante épocas de escasez, principalmente en la agricultura, que era la base primaria de la economía, los «almacenes reales» eran los encargados de abastecer al pueblo de sus necesidades, hasta que se «pasara la crisis».

Los grandes imperios orientales, como el medo, persa o chino, el emperador, mandatario supremo, no mantenía un control uniforme sobre todo el territorio, dado que las distancias tardaban en recorrerse meses enteros, materializándose la solidaridad en la lealtad entre los gobernadores (sátrapas) y el monarca, siendo los generales nombrados siempre por este último. Este conjunto de fidelidad, apoyado en el ejército, favorecía el comercio y la economía.

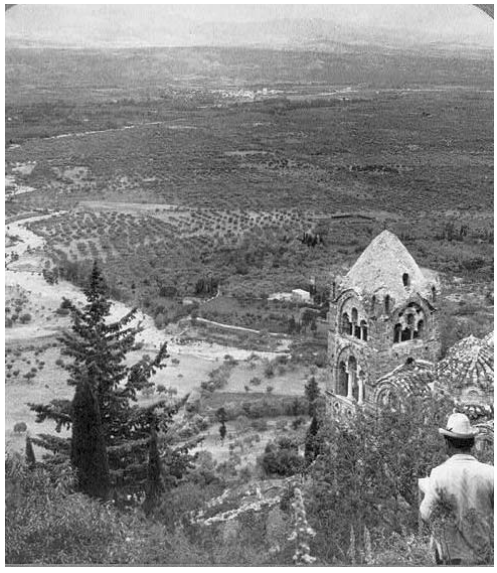
Los espacios vacíos entre los grandes imperios se caracterizaban por el desorden, el descontrol y la violencia, pero también había «grandes negocios», organizándose las «caravanas» como relación comercial entre ellos, corriendo la defensa a cargo de los propios organizadores de las caravanas. En este caso, los riesgos eran inmensos, pero los beneficios también.

3. El mundo romano

El imperio romano marcó un hito, al menos para el mundo occidental, en la interrelación ejército y economía, siendo el primero la punta de lanza para la apertura de mercados futuros, integrando a los pueblos conquistados en la cultura romana sobre la base de «acercarlos en tiempo» a la propia Roma. Las «calzadas» romanas son una buena muestra de ello y las legiones,actuaban como constructores de las más avanzadas, pasando a las autoridades civiles su mantenimiento posterior.

Las calzadas se construyeron para facilitar el avance rápido de los ejércitos para alcanzar en tiempo oportuno una zona conflictiva en donde peligraba la paz del imperio, pero conforme se fueron pacificando los territorios se empleó para los intercambios comerciales.

Las fuerzas armadas han manteniendo a lo largo de los siglos, excepto en el interregno de la llamada «Edad Media», esta misión constructora de caminos y de otras obras civiles en zonas de guerra, siendo en la actualidad una de sus misiones más importante en el llamado «building country», proceso posterior al de imposición y mantenimiento de la paz.



La anarquía en un territorio es sinónimo de desastre económico, siendo consecuencia de varios poderes políticos, con sus propios ejércitos, que se enfrentan en un mismo territorio, mientras que la unidad política y militar conlleva un auge económico.

El ejemplo más claro y más cercano es la llamada «paz romana», período que abarcó desde el 19 a. d. C., con Octavio Augusto, hasta el 180 d. d. C., con Marco Aurelio. Tal vez haya sido el intervalo de tiempo más prolongado de paz en un extenso territorio, como fueron las riberas del mar Mediterráneo. Hubo guerras, pero en las fronteras del imperio y hubo levantamientos e insurrecciones, como la de los judíos en el 70 d. d. C., pero para todos los habitantes del imperio, desde Hispania a Siria y desde Britania a Numidia, la paz y la prosperidad eran los parámetros que marcaban sus vidas.

Para aquella «paz», para aquel extraordinario desarrollo económico y social dentro del imperio, podría ser aceptado como símil, aquella mítica escena de la película «Algunos hombres buenos», cuando el abogado, Tom Cruise, le pregunta al coronel, Jack Nicholson, si había ordenado el «Código Rojo», contestando que para que ellos pudieran seguir haciendo lo que querían, morían los soldados en el «muro», defendiendo una forma de vida.

La etapa dorada del imperio romano termina tras Marco Aurelio, comenzando a partir de entonces un lento, pero inexorable declinar. ¿A qué se debió? Entre otras razones a que la tranquilidad y la paz en que se vivía, desengañaron a los ciudadanos romanos del servicio de las armas, entendiendo que no hacía falta el «ejército». De esta forma las fronteras quedaron desguarnecidas o defendidas por los propios pueblo bárbaros a los que Roma les adjudicó un territorio con encargo de protección del imperio.

Las incursiones de bandas violentas procedentes del exterior que arrasaban todo lo que encontraban a su paso y el aumento de la delincuencia interior, por culpa de lo anterior, hicieron que las ciudades se amurallaran y que el comercio se restringiera, pasándose a una sociedad de subsistencia, excepto en las costas, en donde el transporte marítimo ofrecía una mayor seguridad. Por ello, podemos achacar como una de las causas, una de las más importantes, la dejación de la defensa del estado.

Otra causa, también importante, relacionada con la guerra, es la desaparición del ansia de expansión del territorio romano. Los ejércitos en sus conquistas territoriales derrotaban a sus contrincantes y sometían a pueblos, siendo convertidos muchos de sus gentes en esclavos o servidores del imperio. Estos esclavos trabajaban las tierras y actuaban en los oficios que no querían desempeñar los ciudadanos romanos, pero con el paso de los años, tras Marco Aurelio, el imperio dejó de expandirse, y la mano de obra empezó a escasear, necesitándose autorizar a pueblos enteros del exterior de la lindes del imperio, a que penetraran en el mismo e hicieran las funciones que anteriormente efectuaban los esclavos.

El empobrecimiento del imperio a causa de la inseguridad, ocasionó la falta de trabajo remunerado de los «trabajadores inmigrantes», provocando que muchos de ellos se convirtieran en delincuentes, aumentando la inseguridad del territorio.

El siglo V fue el de la descomposición total del llamado imperio romano de occidente, momento en el que la economía interterritorial había completamente desaparecido, quedando la economía circunscrita a zonas sometidas a uno de los pueblos godos, sin casi comunicación con el resto del antaño imperio.

El imperio romano oriental, tras casi un siglo de incertidumbre, gracias a la potencia de la capital Constantinopla, pudo conservar su pujanza, asumiendo el poder unos emperadores guerreros, procedentes de Anatolia, los cuales crearon ejércitos que volvieran a defender las fronteras y expansionarse a nuevos territorios, reconstituyéndose con Justiniano, y gracias a su general Belisario (uno de los mejores militares de la historia), gran parte del antiguo imperio en su área mediterránea, desarrollándose la economía y, por ende, la riqueza de sus habitantes.

Referencias bibliográficas

VIDAL DELGADO, R. (2012): «La seguridad como fuente de desarrollo económico». XXVI Congreso Internacional de Economía Aplicada. Delta Publicaciones. Madrid, 2012.

El proceso de configuración del Derecho de la Competencia a la luz de la doctrina del Tribunal de Justicia de la Unión Europea

Jesús Alfaro Águila-Real

Resumen: En este artículo se analiza cómo se ha formado el Derecho Europeo de la Competencia, con fundamento en decisiones del Tribunal de Justicia de la Unión Europea que se han basado, a la vista de la actuación de las empresas, en prácticas excepcionales más que cotidianas, con el problema de que se ha irradiado una imprecisa interpretación de las reglas que rigen la competencia a las autoridades de los países miembros. El artículo concluye, como alternativa, con la orientación que se debería seguir por los tribunales y autoridades competentes, en aplicación de lo previsto en el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea y la práctica consolidada en los Estados Unidos.

Palabras clave: Tribunal de Justicia de la Unión Europea; Competencia; Sentencia Consten–Grundig; Cártel.

Códigos JEL: D4; L4.

¿Se imaginan que el Derecho de Sociedades se hubiera configurado doctrinal y jurisprudencialmente a partir de casos relacionados con las sociedades de garantía recíproca en lugar de construirse sobre la base de casos relacionados con sociedades anónimas o colectivas? ¿O que los derechos reales se hubieran analizado y construido a partir de casos de servidumbres negativas en lugar del derecho de propiedad? ¿O que el Derecho de la Responsabilidad Civil se hubiera formado sobre la base del deber de garante? ¿Se imaginan que la Parte General del Derecho Penal se hubiera configurado a partir del delito de omisión de socorro en lugar de a partir del delito de homicidio o de robo?

El resultado habría sido, sin duda, un Derecho de Sociedades, Reales, de la Responsabilidad Extracontractual o un Derecho Penal distorsionados, como esos animales a los que les sale una extremidad monstruosa que acapara toda la energía y deforma el resto del organismo.

Algo de este estilo ha sucedido con el Derecho de la Competencia. Su configuración dogmática y jurisprudencial es producto de unos casos rarísimos que difícilmente habrían recibido atención teórica de no ser porque no había casos «normales» sobre los que las autoridades de competencia y los tribunales que revisan sus decisiones hubieran podido construir la teoría general de los ilícitos anticompetitivos.

En efecto, hasta finales de los años 90 del pasado siglo, en el caso de Europa, y de todas las jurisdicciones nacionales, las autoridades de competencia apenas se ocuparon de casos de cárteles, esto es, de acuerdos entre competidores para repartirse los mercados o fijar precios. No hay apenas sanciones por cártel en la práctica de la Comisión Europea hasta finales del pasado siglo, pero hay decisiones y sentencias que aplican los artículos –ahora– 101 y 102 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE), al menos, desde 1965.

Todas las sentencias del Tribunal de Justicia hasta finales de los años 90 se refieren a casos raros: acuerdos verticales, que no son, por definición, acuerdos entre competidores, intercambios de información y abusos de posición dominante que, por su propia naturaleza, son excepcionales.

Algo similar ocurre, en el ámbito nacional, con nuestra Comisión Nacional de la Competencia. La ventaja del tipo del cártel es que un «hard core cartel» se identifica fácilmente por las autoridades, de modo que el volumen de falsos positivos en relación con estas conductas es pequeño. El caso del abuso de posición dominante es diferente, ya que hay un riesgo más elevado de falsos positivos porque la conducta de los dominantes es ambigua y, salvo casos clamorosos, ni siquiera tenemos una «gran» teoría para decidir si debe desincentivarse una determinada conducta por parte de quien tiene una posición de dominio en el mercado.

El problema de los falsos positivos se agrava cuando, en lugar de aplicar multas exclusivamente a los «hard core cartels» (como hace, prácticamente, la Comisión Europea de forma exclusiva), se aplican multas a acuerdos restrictivos, prácticas concertadas,

decisiones o recomendaciones, intercambios de información, acuerdos de distribución que no encajan claramente (y probadamente) en la definición de cártel. Estas multas son puro coste social: se disuaden conductas beneficiosas para el bienestar social (o cuando menos, cuyo efecto sobre el bienestar social es ambiguo); se invierten recursos sociales en perseguir y defenderse que estarían mejor empleados en otros fines; se reduce el respeto hacia las normas antimonopolio…

La Comisión Nacional de la Competencia ha sancionado, mayormente, por este tipo de conductas y no por auténticos cárteles, que representan una parte relativamente pequeña de todas sus decisiones.

No hay muchas sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea que se ocupen de verdaderos casos de cártel, de manera que el Tribunal no ha tenido oportunidad de construir una dogmática del Derecho de la Competencia fundada en los casos «normales». Y, claro, se equivocó de medio a medio, con unos efectos espantosos, cuando empezaron a llegar casos «normales», esto es, cuando la Comisión Europea empezó a ocuparse casi en exclusiva de grandes casos de cártel internacional.

Tenemos el ejemplo de la célebre sentencia Consten–Grundig, de 13 de julio de 1966, que constituye un fenómeno único en la historia de la jurisprudencia. Se trata de una sentencia que construye muchos de los conceptos fundamentales del Derecho Europeo de la Competencia y que los construye mal e innecesariamente mal, fijándolos para los siguientes cincuenta años. Un repaso por la jurisprudencia posterior indica que son decenas las sentencias que la citan, y, en lo que nos consta, no hay ninguna sentencia que haya revocado expresamente la doctrina sentada en ella.

Las consecuencias económicas han sido enormes, pues se ha impedido el desarrollo de innovaciones contractuales y modelos de negocio, y no sabemos cuántas actividades empresariales potencialmente beneficiosas para los consumidores han dejado de llevarse a cabo por la vigencia de las prohibiciones establecidas en esta sentencia.

No es aventurado afirmar que todo el Derecho Europeo de la Competencia ha supuesto un coste neto para los europeos, al menos, hasta bien entrado el siglo XXI. Los gastos público y privado en los que se ha incurrido para hacer cumplir esta sentencia por parte de la Comisión Europea y las autoridades nacionales de competencia son ingentes, y los recursos invertidos por los particulares para evitar la comisión de la infracción y defenderse cuando han sido acusados de ella, aún mayores. Es más, la Comisión Europea ha dejado de aplicar la doctrina contenida en esta sentencia porque se ocupa, casi exclusivamente, de grandes cárteles internacionales, pero las autoridades nacionales la siguen aplicando cada día.

Las consecuencias para el Derecho y para la reputación del Tribunal de Justicia son igualmente terribles. El Derecho Europeo de la Competencia ha sido calificado como un «disparate intelectual» y, desde el otro lado del Atlántico, donde se inventó el Derecho de la Competencia, nos miran con desprecio –posiblemente, con razón–.

Para un académico resulta descorazonador comprobar que no hay forma de hacer coherente -valorativamente coherente– la doctrina del Tribunal de Justicia de la Unión Europea. La degradación ha llegado hasta tal punto que las sentencias en materia de competencia parecen redactadas por máquinas de cortar y pegar y no por –se supone– los mejores jueces de Europa asistidos por una legión de brillantes jóvenes juristas.

Pero, a pesar de todo, fiel al principio de «defendella y no enmendalla», el Tribunal de Justicia no modifica prácticamente nunca su doctrina, por muy disparatada que sea.

Puede que parte de los problemas del Tribunal de Justicia de la Unión Europea obedezcan a razones estructurales, a la propia arquitectura europea en la que se inserta y desarrolla sus funciones. Es un Tribunal que cumple, a un tiempo, funciones similares a las de los tribunales supremos y constitucionales nacionales, que se pronuncia sobre cualquier cosa y no tiene un legislador que le pueda corregir.

Es legítimo plantearse si sería deseable convertirlo ya en un «Tribunal Constitucional» y que dejara de ser un Tribunal de Justicia, que se abstuviera de pronunciarse sobre cuestiones prejudiciales salvo que considerara conveniente hacerlo, o si sería procedente su conversión en una suerte de tribunal contencioso-administrativo que «tratara» las decisiones de la Comisión como tratan los tribunales nacionales de lo contencioso-administrativo las decisiones de sus Administraciones Públicas, especialmente las sancionadoras.

Algo hay que hacer porque el Tribunal de Justicia carece de constricciones que le eviten cometer errores y de incentivos para corregirlos.

El Derecho estadounidense –espejo en el que debería mirarse constantemente el Derecho Europeo fuera de su tóxico sistema de litigación– lo tiene mucho más claro y aplica coherentemente una «per se rule» a los cárteles y una «rule of reason» a todos los demás acuerdos restrictivos. La clave de la distinción se encuentra en que, en cualquier caso, para determinar si hay que prohibir un acuerdo hay que examinar qué efectos –en abstracto o en concreto– tiene sobre la competencia, esto es, si el acuerdo distorsiona, restringe o elimina la competencia.

Para que tal análisis tenga sentido, es fundamental que los tribunales aprecien correctamente cuál es el bien jurídico protegido por la norma, esto es, qué es la «competencia» que se desea preservar.

Así, por ejemplo, si el Tribunal de Justicia considera que la «competencia intramarca» forma parte del bien jurídico «competencia», acabará considerando restrictivos de la competencia los acuerdos que restrinjan, eliminen o distorsionen la «competencia intramarca», esto es, todos los acuerdos verticales y, en general, todos los acuerdos entre empresas que no compiten entre sí. En ese punto, el Tribunal de Justicia comete un error que no tiene que ver con la distinción entre objeto y efectos, sino con la definición del bien jurídico protegido por la norma del artículo 101.1 del TFUE.

¿Por qué sabemos que la «competencia intramarca» no está protegida por el artículo 101.1 del TFUE? Porque la afirmación contraria –que sí lo está– conduce a un absurdo en la delimitación del mercado relevante. ¿En qué mercado de producto se está restringiendo la competencia cuando un fabricante «monopoliza» la distribución de su producto integrando verticalmente fabricación y distribución? Si el mercado relevante es el del producto, el fabricante no puede aumentar el precio o reducir la oferta monopolizando la distribución de su producto integrando a los distribuidores en su empresa. Antes y después de controlar la distribución de *su* producto sigue sometido a las mismas constricciones para subir precios o reducir la oferta: las que resultan de la existencia de competidores potenciales y efectivos (que venden el mismo producto) que venden productos sustitutivos del suyo.

El razonamiento, pues, ha de iniciarse examinando si el acuerdo es apto (idóneo) para restringir la competencia que el TFUE trata de proteger. La respuesta negativa –la «competencia intramarca» no forma parte del bien jurídico «competencia» que el artículo 101.1 del TFUE trata de proteger– permite alcanzar la conclusión correcta: el acuerdo no está prohibido por el artículo 101.1 del TFUE.

Según los casos –la empresa que reduce, distorsiona o elimina la «competencia intramarca» es una empresa dominante en el mercado de productos respecto del cual se produce la reducción, distorsión o eliminación de la misma– la conducta de la empresa (dominante) habrá de ser examinada en el marco del artículo 102 del TFUE para determinar si constituye un abuso de su posición dominante.

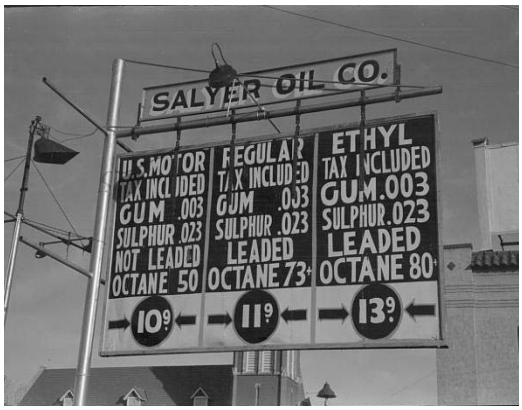
Este razonamiento evita un segundo error de la jurisprudencia europea: analizar casos bajo el artículo 101.1 del TFUE que tienen su lugar de análisis en el artículo 102 del TFUE. Es irrelevante que la empresa dominante restrinja, distorsione o elimine la competencia (en el mercado en el que es dominante) a través de un acuerdo con un tercero (un distribuidor) o a través de conductas unilaterales. Las tremendas dificultades que ha tenido la jurisprudencia para determinar cuándo existe un acuerdo entre un fabricante y un distribuidor y cuándo se trata de una conducta unilateral desaparecen de un plumazo. Es irrelevante si el fabricante ha celebrado un acuerdo con el distribuidor al que impide reexportar su producto. Lo relevante es si el fabricante tiene posición de dominio en el mercado del producto.

Una vez que se ha determinado correctamente cuál es el bien jurídico protegido (la rivalidad entre oferentes de productos que satisfacen la misma necesidad de un grupo de consumidores concretos), podemos analizar si el acuerdo restringe, distorsiona o elimina la competencia. Por tanto, en cualquier caso, es necesario examinar los efectos que el acuerdo provoca o puede provocar en la competencia en el mercado relevante. La única diferencia es que en unos casos el examen se realiza en abstracto y en otros casos en concreto. La categoría de los acuerdos restrictivos por su objeto cumple una función auxiliar en este análisis.

La experiencia nos informa de que hay tipos de acuerdos entre competidores que, por su contenido, tienen casi siempre efectos negativos sobre la competencia. Son «causalmente» anticompetitivos,

en el sentido de que la finalidad «económico-social típica» que lleva a los competidores a celebrarlos es eliminar la competencia entre ellos. Y un indicio muy poderoso de que ese es el contenido del acuerdo es que la voluntad –subjetiva– de las partes al celebrarlo es eliminar la competencia entre ellos (cárteles).

Todavía las partes pueden argumentar (la carga de la argumentación pesa sobre los «cartelistas») que se trata de un cártel benéfico para los consumidores que, en las circunstancias concretas de su celebración, están mejor servidos con el acuerdo que con el juego de la competencia. Este es el sentido del artículo 101.3 del TFUE: salvar la licitud de un cártel en casos en los que exista un grave fallo de mercado.



Se corrige, así, el tercer error de la jurisprudencia europea: calificar como infracciones por el objeto los acuerdos con «un grado suficiente de nocividad respecto de la competencia». El error consiste en que parece que se trata de una cuestión de grado (los acuerdos más nocivos se equiparan a restricciones por el objeto y los menos nocivos a restricciones por sus efectos). Es una cuestión discreta: o es un acuerdo de los que la experiencia nos dice que rara vez mejoran el bienestar y son dañinos para la competencia –un cártel– o es un acuerdo que puede ser restrictivo. Los primeros se identifican por su contenido –fijar precios, repartirse mercados, reducir la oferta– con el auxilio de la averiguación de la intención de las partes.

Así pues, la aplicación del artículo 101.1 del TFUE debe hacerse en tres pasos: primero, determinar si el acuerdo afecta al bien jurídico protegido (a la competencia); segundo, establecer si estamos ante un acuerdo que, por su contenido, es de los que normalmente lesiona el bien jurídico (si es un cártel o no, no si es un cártel muy nocivo o menos nocivo); y, tercero, si no es de los que normalmente lesiona el bien jurídico, examinar concretamente el acuerdo a la luz de las características de los que lo han celebrado y el mercado en el que se va a aplicar para determinar si ha producido o producirá previsiblemente efectos restrictivos de la competencia.

Una visión notarial del Informe de los expertos tributarios («el Informe Lagares»)

Antonio Chaves Rivas

Resumen: En este artículo se ofrece la visión notarial en lo que afecta a determinados impuestos relacionados con su actividad. En concreto, se analizan algunas de las propuestas contenidas en el Informe elaborado por la Comisión de Expertos para la Reforma del Sistema Tributario Español, publicado en febrero de 2014.

Palabras clave: Notarios; «Informe Lagares»; Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

Códigos JEL: K00; K12; K34.

El famoso «Informe Lagares»[1], cuyo contenido vio la luz hace unos meses, analiza en más de cuatrocientas páginas, y a instancias del Gobierno, el sistema tributario español y propone una serie de medidas tributarias que, en opinión de sus autores, contribuirían a mejorar la delicada situación de la economía española.

No es mi propósito en este artículo proceder a realizar una valoración crítica de dicho Informe, no sólo porque ya se han vertido diversas opiniones[2] sobre el mismo, sino también porque la probada sabiduría y prestigio de sus autores me hace pensar que la explicación a cualquier posible limitación del mismo habrá de buscarse antes en razones de oportunidad o coyuntura (limitación temporal, términos del propio encargo, etc.) que en cualquier otro ámbito.

La idea que me gustaría transmitir en estas líneas enlaza con la experiencia que un profesional del Derecho apegado a la práctica ha tenido -sufrido- con algunas de las modalidades impositivas existentes en el sistema tributario español que salen a la luz en el momento en que una persona acude en una notaría para otorgar determinados actos y contratos y, que, en muchas ocasiones, pasan desapercibidas en cuanto aparecen enmascaradas dentro de una amalgama de gastos (aranceles notariales y registrales, honorarios de gestorías, comisiones bancarias cuando hay financiación, etc.) ligados a esos actos y contratos. En esta labor me apoyaré de forma instrumental en el citado Informe por la trascendencia pública y mediática que ha tenido. No obstante, he de poner de manifiesto que precisamente las modalidades impositivas de las que me voy a ocupar no son las que han tenido un mayor eco en los medios periodísticos generalistas, que se han centrado en otras figuras tributarias (por ejemplo, IRPF, Impuesto sobre el Patrimonio, IVA o Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones).

El lector avezado y que en algún momento haya tenido oportunidad de comparecer en una notaría habrá podido adivinar a estas alturas de la película

[1] Debido a que quien actuó como Presidente de dicha Comisión fue Don Manuel Lagares.

[2] Especial interés tienen aquellas críticas que han destacado la falta de tratamiento en un Informe de este calado de determinados tributos locales, como el impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana que está generando importantes problemas y disfunciones en la práctica.

que las modalidades impositivas objeto de mis desvelos son el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, el de Operaciones Societarias y el de Actos Jurídicos Documentados, cuya regulación se contiene en el Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados -en adelante, «ley reguladora»- que ha sido desarrollado reglamentariamente por el Real Decreto 828/1995, de 29 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

Las propuestas que en el Informe de los expertos se realizan sobre estas modalidades impositivas son las identificadas con los números 61 y 62 que transcribo a continuación:

Propuesta núm. 61:

La reforma de la imposición sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados debería:

a) Suprimir el Impuesto sobre Operaciones Societarias.

b) Suprimir la cuota gradual del Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados cuando lo permita la situación presupuestaria.

c) Suprimir el hecho imponible del Impuesto sobre Transmisiones consistente en la constitución de préstamos, fianzas, arrendamientos y pensiones, manteniéndose el tributo sobre las concesiones administrativas.

d) Suprimir el gravamen sobre la constitución de derechos reales de garantía.

Propuesta núm. 62:

Debería procederse a la eliminación gradual del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, a medida que el ritmo de avance en la consolidación fiscal lo permita, con el objetivo de su completa eliminación cuando se alcance el equilibrio estructural.

Por tanto, resulta que los expertos proponen suprimir inmediatamente el Impuesto sobre Operaciones Societarias y de forma gradual, tanto el de Transmisiones Patrimoniales como el de Actos Jurídicos Documentados.

Vayamos por partes.

En primer lugar, se propone de forma inmediata la eliminación del Impuesto sobre las Operaciones Societarias; curiosamente, sin embargo y a mi modo de ver, es la modalidad tributaria más amable de las tres que se analizan aquí.

Efectivamente, como destaca el propio Informe, y tras la reforma efectuada por la Ley 13/2010, esta modalidad impositiva sólo grava las operaciones de reducción de capital y la disolución de sociedades, quedando completamente exentas de tributación las figuras jurídicas a través de las que se plasma parte del desarrollo económico en una sociedad moderna (la creación de sociedades y el fortalecimiento de su patrimonio a través de las aportaciones de los socios). El hecho que el tipo impositivo en esta figura tributaria sea bastante bajo[3] (el 1%), así como que la base imponible atienda al valor de lo efectivamente recibido por el socio, en los casos que todavía permanecen sujetos a tributación, explica mi benevolente consideración hacia este impuesto.

No obstante, y pese a mi comprensiva actitud respecto a esta modalidad tributaria, hay que reconocer que las objeciones que formulan los expertos tienen gran peso, ya, que, a su juicio, «ha de tenerse en cuenta que esas operaciones por sí mismas no implican capacidad económica alguna, porque de haberse generado ganancias patrimoniales en esas operaciones habrán de ser objeto de gravamen en los impuestos sobre la renta o sobre sociedades». No parece que el hecho de que la cuota del impuesto sobre operaciones societarias pudiera ser deducible a la hora de calcular la posible ganancia patrimonial sea argumento suficiente para desvirtuar la opinión de los expertos.

Pasando al análisis de la situación del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, el Informe desdobla las proposiciones en dos, tal y como hemos visto.

Por un lado -propuesta núm. 61, letras c) y d)- habría que «suprimir el hecho imponible del

[3] No debe olvidarse, además, que el artículo 8.3 de la Directiva 2008/7/CE, del Consejo, de 12 de febrero de 2008, es taxativo en este punto al establecer: «3.- El tipo del impuesto sobre las aportaciones no podrá en ningún caso sobrepasar el 1%».

Impuesto sobre Transmisiones consistente en "la constitución de préstamos, fianzas, arrendamientos y pensiones", manteniéndose el tributo sobre las "concesiones administrativas" y suprimir el gravamen sobre la constitución de derechos reales de garantía».

En segundo lugar, conforme a la propuesta nº. 62, «debería procederse a la eliminación gradual del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, a medida que el ritmo de avance en la consolidación fiscal lo permita, con el objetivo de su completa eliminación cuando se alcance el equilibrio estructural».

El recelo con que se valora por los autores del Informe esta modalidad impositiva radica en que, con carácter general, supone «un índice muy burdo de capacidad económica y, además, da lugar a múltiples problemas interpretativos». No obstante lo cual, se distinguen dos fases diferenciadas en la consecución de esa finalidad: una primera -más inmediata-, relativa a la eliminación del impuesto en determinados actos (préstamos, fianzas, arrendamientos, pensiones y derechos reales de garantía), y otra diferida al momento en que se alcance el equilibrio estructural y la situación presupuestaria lo permita para el resto de supuestos (prácticamente limitados a las transmisiones de bienes no sujetas a IVA así como a la constitución de derechos reales de goce o disfrute).

En este punto nada que decir por mi parte en cuanto a la primera de las propuestas, salvo mostrar mi total conformidad, tanto en lo que se refiere a la proposición en sí como en lo que atañe a los argumentos utilizados[4].

Sin embargo, respecto de la segunda de las propuestas -de aplicación diferida- me gustaría destacar que, aunque no deja de ser cierto, como pone de relieve el Informe, en los supuestos sujetos a tributación hay una segunda imposición, en cuanto que en el precio del bien transmitido (o sobre el que constituye el derecho real) generalmente habrá reflejado un IVA residual, así como que, en general, todos recibimos con agrado la eliminación de figuras impositivas, no lo es menos que, si tal propuesta termina por ver la luz, ello supondrá un cambio radical en el marco jurídico-tributario español tal y como lo hemos conocido en los últimos cincuenta años[5].

Y mi pregunta es: ¿realmente ha estado todo el mundo equivocado durante este tiempo? La duda metódica cobra máximo interés cuando en el día a día de la notaría no se aprecian grandes críticas a la existencia de este impuesto, centrándose aquéllas en otras cuestiones como el tipo impositivo (tradicionalmente del 6% y ahora en el 8% y, en algunas Comunidades, hasta el 10%), la existencia de diferentes tipos impositivos y de interpretaciones entre Comunidades Autónomas dentro de un mismo Estado o en el hecho de que pueda tener que tributarse de nuevo al transmitir ese bien a la siguiente generación familiar ya sea por fallecimiento o como regalo en vida (donación). La cuestión se complica más, si cabe, si tenemos en cuenta que en otros países de la Unión Europea existen tributos e impuestos muy similares[6].

Así las cosas, me pregunto si ello sería revelador de que el subconsciente colectivo aprecia la existencia de cierta capacidad contributiva por la que debe tributarse en las segundas y posteriores transmisiones de bienes terminados («de segunda mano») o si, por el contrario, es que el peso de la tradición tributaria en este punto ha dormido nuestra capacidad crítica y la ciudadanía ha terminado por asimilar que la existencia de impuestos es algo inevitable asumiendo como propia la famosa aseveración de B. Franklin sobre la inexorabilidad de los tributos («en este mundo sólo hay dos cosas seguras: la muerte y los impuestos»[7]).

Finalmente queda por analizar el Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados (AJD). En esta modalidad impositiva se gravan los documentos notariales, así como determinados documentos mercantiles y administrativos; en el caso de los documentos notariales existe una cuota fija ligada a la obligatoria utilización del papel timbrado de uso

[4] Especialmente llamativa e injusta es la situación que se produce en la práctica con la tributación de la fianza sobrevenida, cuya sujeción al impuesto deriva de una norma reglamentaria (cuya dudosa adecuación al principio de legalidad y jerarquía normativa consagró el Tribunal Supremo en su sentencia de la Sala 3ª de 3 de noviembre de 1997).

[5] Ya en 1958 se aprobó el Texto Refundido de la Ley y Tarifas de los Impuestos de Derechos Reales y Transmisiones de Bienes.

[6] Así se reconoce por los autores del Informe al señalar: «No obstante, no se trata de un objetivo prioritario, pues en casi todos los países de la UE existe un gravamen más o menos parecido al ITP...».

[7] En ocasiones he leído esta cita como «nada puede decirse que es cierto en este mundo, excepto la muerte y los impuestos».

notarial [8] y una cuota gradual que se obtiene aplicando un determinado tipo impositivo[9] a una base imponible.

En este ámbito, los autores del Informe abogan por la supresión a medio plazo de esta modalidad impositiva, porque el acto jurídico documentado no constituye en sí mismo una manifestación de capacidad económica, haciendo, no obstante, determinadas matizaciones, según se trate de la cuota fija o la variable del impuesto.

En concreto, respecto de la cuota fija de Actos Jurídicos Documentados y, tras valorar, como hipótesis de trabajo, la posibilidad de convertir este impuesto en una tasa justificada en el principio de equivalencia (pago porque recibo una determinada protección del ordenamiento en forma de documento con efectos privilegiados o de anotación en un Registro) se descarta la misma por entender que la ventaja que recibe el contribuyente no se concreta en un servicio específico sino en unos determinados efectos de protección respecto de los que no cabe utilizar los criterios de cuantificación propios de las tasas por lo que, al final, los autores del Informe abogan por mantener estas figuras en su configuración actual.

En relación con esta variante del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados me gustaría resaltar que en el ámbito notarial su escasa cuantía, casi testimonial (0,15 euros por folio utilizado en la redacción de matriz y en las copias autorizadas), impide que pueda distorsionar ningún planteamiento económico, mientras que las pequeñas molestias que pueda generar en determinados casos (por ejemplo, documentos especialmente voluminosos) se ven compensadas con la seguridad que la utilización de un determinado tipo de papel oficial proporciona desde el punto de vista formal (falsificaciones, adulteraciones, etc.).

En cuanto a la cuota gradual del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados también se plantea en el Informe la posibilidad de convertir este impuesto en una tasa, lo que se termina descartando, dado que el coste del servicio está cubierto por los aranceles notariales y registrales, llegando a la conclusión, de que se debe prescindir de este impuesto, si bien dicha supresión se puede aplazar en el tiempo hasta el momento en que la situación presupuestaria lo permita, dada la influencia de esta modalidad tributaria en la recaudación de las distintas Comunidades Autónomas.

Centrándome en el gravamen gradual de los documentos notariales por razón de Actos Jurídicos Documentados, debo manifestar mi total coincidencia con la opinión de los expertos, en cuanto a que el acto jurídico documentado en sí mismo considerado no constituye manifestación de capacidad económica o de riqueza alguna. Por poner algún ejemplo de las situaciones que somete a tributación esta modalidad impositiva, he de decir que quien divide una propiedad en varias o quien une o agrupa varias fincas en una sola o quien coordina la realidad jurídica con la física mediante la declaración formal de una edificación realizada[10] no hace más que ordenar sus bienes de una determinada forma pero sin que por ello su patrimonio experimente variación de valor alguna necesariamente.

Si nos situamos en el ámbito de la financiación la situación es casi caótica; así, por ejemplo, que un préstamo personal concertado con una entidad financiera esté exento de impuestos y que, sin embargo, el hecho de que se le añada una garantía inscribible (por ejemplo, hipotecaria) conlleve la necesidad de tributar es algo difícil de entender; igualmente que el mero hecho de hacer una modificación consistente en una alteración del sistema de amortización en el caso de un préstamo sujeto a IVA (por ejemplo, pasar de un sistema de cuota constante a un sistema de cuota creciente o viceversa) suponga volver a tributar como si se concertase un nuevo préstamo hipotecario tampoco parece muy comprensible.

Por si lo anterior no fuera suficiente, resulta que esta modalidad impositiva es compatible con el Impuesto sobre el Valor Añadido, lo que determina que, en ocasiones, operaciones sujetas a dicho impuesto deban liquidar, además, por Actos Jurídicos Documentados ocasionando una doble imposición (por ejemplo, la primera entrega de una edificación después de su terminación o rehabilitación está sujeta a IVA al tipo que corresponda según el tipo de bien de que se trate y,

[8] El artículo 27.3 de la Ley señala: «Los documentos notariales se extenderán necesariamente en papel timbrado».

[9] Tradicionalmente este tipo estuvo fijado en el 0,5%, si bien actualmente en algunas CCAA -como la andaluza- se sitúa ya en el 1,5%.

[10] En estos casos lo habitual es que el usuario haya pagado previamente el Impuesto Municipal sobre Instalaciones y Obras correspondiente de forma previa.

además, en el momento de otorgar la escritura pública que documenta esa entrega se devengará también el gravamen gradual de Actos Jurídicos Documentados).

Pero, a mi juicio, la crítica a esta modalidad impositiva no se puede quedar en el terreno del Derecho Financiero sino que debe elevarse a un plano superior que enlaza con los propios principios constitucionales que constituyen los pilares esenciales sobre los que se asienta un Estado de Derecho. Me gustaría poder explicar esta situación y para ello me remonto al inicio de los tiempos y a la propia justificación del ordenamiento jurídico.

Generalmente se afirma en cualquier manual sobre Parte General de Derecho Civil, en especial, cuando se estudia «la persona», que el Derecho es un medio y no un fin en sí mismo, o, en otras palabras, que el Derecho es para las personas y no al revés. Lo que sucede, según mi forma de pensar, es que no se extraen todas las consecuencias que dicha afirmación conlleva; lo esencial es no perder de vista que, precisamente porque el Derecho es para las personas y no al revés, la persona humana, por su propia dignidad como tal, nace libre y cualquier limitación debe ser establecida de antemano a través del instrumento normativo que la norma suprema (Constitución o similar) prevea a tal efecto.

Creo que en el ámbito jurídico tributario, al igual que en el sancionador (tanto penal como administrativo), debe actuarse con total respeto a la legalidad y al principio de jerarquía normativa, por ello, los hechos imponibles (al igual que los tipos delictivos o las faltas administrativas) deben estar perfectamente delimitados por Ley (artículo 8 de la Ley General Tributaria) y no puede utilizarse la analogía para extender más allá de sus estrictos términos el hecho imponible (artículo 14 de la Ley General Tributaria).

Ahora bien no debemos quedarnos en el ámbito meramente formal o externo, es decir, en las bellas palabras, porque puede cumplirse el principio de legalidad realizando una delimitación genérica del hecho imponible que deje su concreción en manos del Reglamento o, lo que todavía es peor, en las de la practica administrativa, que en España se traduce, cuando de tributos cedidos se trata, en la existencia de tantas interpretaciones como Comunidades Autónomas hay. A mi juicio, y aunque puede parecer imposible, ésta es la situación que se nos presenta en el ámbito del gravamen gradual de Actos Jurídicos Documentados en relación con los documentos notariales.

Efectivamente, el hecho imponible de este tributo viene definido en el artículo 31.2 de la ley reguladora, a cuyo tenor quedan sujetas al gravamen gradual de Actos Jurídicos Documentados las primeras copias de escrituras y actas notariales, cuando tengan por objeto cantidad o cosa valuable, contengan actos o contratos inscribibles en los Registros de la Propiedad, Mercantil, de la Propiedad Industrial y de Bienes Muebles no sujetos al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones o a las modalidades de transmisiones patrimoniales o de operaciones societarias. Si continuamos con el símil entre el derecho tributario y el derecho sancionador (sujetos ambos al principio de reserva de Ley) me pregunto si alguien con un mínimo espíritu crítico podría entender que en un Estado moderno existiera un tipo penal que condenase con determinada pena a quien, «por acción u omisión, fuere responsable de una conducta merecedora del reproche penal siempre que la misma no se encuentre tipificada en otros artículos del Código Penal». Parece que la respuesta negativa sería la única posible; una norma de este tipo que, a modo de «cajón de sastre» o «coche escoba», somete a tributación cualquier acto que tenga una cuantía valuable por el hecho de que se otorgue en escritura y sea inscribible en un Registro de efectos jurídicos no cumple los mínimos requisitos de especificidad exigibles a una norma tributaria con rango de Ley para la definición del hecho imponible.

Además las críticas a esta modalidad impositiva no se limitan a lo dicho (inexistencia de capacidad económica alguna en los actos documentados así como falta de determinación legal del hecho imponible), sino que se extienden también a la propia coherencia del legislador. En este gravamen gradual se someten a tributación determinados actos o contratos susceptibles de inscripción en un Registro de efectos jurídicos que tengan cuantía valuable, siempre que se otorguen en escritura pública o acta notarial, ergo, si esos mismos actos inscribibles y valuables se otorgan en documento privado no se devenga impuesto alguno. Por tanto, como conclusión, el Estado regula una profesión oficial (la notarial), organiza un sistema de oposiciones, regula determinados efectos privilegiados (de prueba, ejecutividad, etc.) del documento notarial y, a la hora de la verdad, penaliza su utilización mediante un impuesto. Esta discriminación documental hace que cuando es posible optar entre formas documentales públicas y privadas pudiendo obtener «prima facie» efectos

similares (por ejemplo, a efectos de inscripción) se opte por la forma más barata aunque sea de peor calidad[11], es decir, que en esos casos (por ejemplo, documento privado de distribución de responsabilidad hipotecaria[12] o hipoteca naval[13]) el documento privado desplaza al documento público (igual que lo hace la moneda falsa). En otras ocasiones en la alternativa entre la documentación notarial y otro tipo de documentación pública (administrativa o judicial) se fuerzan las normas reguladoras para permitir el reflejo formal fuera de la notaría y evitar de este modo la tributación por el gravamen gradual de Actos Jurídicos Documentados de los documentos notariales[14].

A modo de conclusión, por tanto, debemos destacar que, si prevalece la opinión de los expertos y todas estas modalidades tributarias comentadas desaparecen, nada más hay que decir a partir de ese instante; por el contrario, mientras ese nirvana fiscal no se materialice legalmente o si, al final no se concreta exactamente en los mismos términos propuestos, manteniéndose vigentes algunas de las modalidades impositivas comentadas, sería deseable que el legislador realizase un esfuerzo de precisión, tanto en la definición legal de los hechos imponibles como en la coordinación tributaria, evitando determinadas situaciones injustas donde se tribute sin que haya una verdadera manifestación de capacidad económica o aquéllas en las que, de facto, exista una doble imposición aunque se encubra o disimule.

[11] El documento privado puede ser excepcionalmente inscribible pero no goza de la misma eficacia probatoria que el documento notarial ni de eficacia ejecutiva, etc.

[12] Según se desprende del artículo 216 del Reglamento Hipotecario aprobado por Decreto de 14 de febrero de 1947.

[13] Así lo admite el artículo 128 de la Ley 14/2014, de 24 de julio, de Navegación Marítima y, antes, la Ley de Hipoteca Naval.

[14] Ejemplo de ello es el contenido de muchos Convenios Reguladores de la separación o el divorcio que incluyen transmisiones de bienes al margen del contenido que el Código Civil prevé –artículo 90- para este documento; a veces, incluso a favor de personas que ni siquiera forman parte de la relación jurídico-procesal derivada de la separación o el divorcio limitada a los cónyuges.

El auge de los bonos contingentes convertibles (CoCos)

Patricia Pérez González

Resumen: Como consecuencia de la nueva normativa sobre los requisitos de capital de las entidades de crédito, tanto a escala internacional (Basilea III) como europea (CRR y CRD IV), y sobre la asunción de pérdidas en caso de insolvencia, en los mercados financieros el bono contingente convertible (CoCo) está ganando protagonismo. En este artículo se exponen las características de este instrumento híbrido de deuda y capital, y se analiza, por un lado, el papel que ha tenido en la reestructuración bancaria española, bajo las exigencias de las autoridades europeas y, por otro lado, la gran demanda que está teniendo actualmente en los mercados de capitales, especialmente entre los inversores cualificados extranjeros.

Palabras clave: Basilea III; «Bail-in»; Contingente convertible; Instrumento híbrido; Mercados de capitales. CoCos.

Códigos JEL: G21; G28.

1. Antecedentes para una mejor comprensión del instrumento financiero

Con la crisis financiera que hemos vivido en los últimos años se han producido una serie de cambios que han transformado completamente el sistema financiero. Los nuevos requerimientos de capital introducidos por Basilea III, a escala internacional, intentan solventar las deficiencias detectadas en la solvencia de las entidades de crédito, tanto en cantidad como en calidad.

El 20 de junio de 2013 se aprobó la versión definitiva del Reglamento sobre los requisitos prudenciales de las entidades de crédito y las empresas de inversión (CRR) y la Directiva sobre requisitos de capital (CRD IV), que suponen la adaptación de Basilea III para la Unión Europea. La CRR entró en vigor el 1 de enero de 2014 y la CRD IV el 17 de julio de 2013.

A modo de resumen, con la nueva directiva europea, aunque se siga exigiendo el mismo nivel de capital regulatorio (mínimo del 8% de los activos ponderados por riesgo), se requiere una composición de los recursos propios de mayor calidad, elevando los niveles mínimos que deben cumplirse en los diferentes ratios de capital que lo forman:

- Tier1 (mínimo del 6% sobre activos ponderados por riesgo), compuesto a su vez por:

  - Common Equity Tier1 (CET1): es el capital de mayor calidad, formado por acciones ordinarias y reservas (mínimo del 4,5%).

  - Additional Tier1 (AT1): instrumentos híbridos capaces de absorber pérdidas cuando una entidad se encuentra en funcionamiento (mínimo del 1,5%).

- Tier2 (mínimo del 2% sobre activos ponderados por riesgo): elementos que absorben pérdidas, sólo cuando la entidad no es viable.

A estos requerimientos mínimos se suma la exigencia de constituir un colchón de conservación de capital, por el que las entidades deberán tener una cantidad de CET1 igual o superior al 2,5% de los activos ponderados por riesgo[1]. Por tanto, se está exigiendo que el CET1 sea al menos del 7% del valor de los activos ponderados por riesgo, cuando anteriormente era tan sólo del 2%.

Por otra parte, desde que empezó la crisis en 2008, los rescates bancarios han supuesto una importante cantidad de ayudas públicas, que han repercutido en los contribuyentes de los países afectados («bail-out»). Para corregir esta situación, la Unión Europea ha adoptado una nueva normativa de resolución, a través de la Directiva de Recuperación y Resolución Bancaria (BRRD) y el Mecanismo Único de

[1]La Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito contempla la entrada en vigor en España del colchón de conservación de capital en 2016, así como un calendario para su implementación progresiva, que se extiende hasta 2019.

Resolución Bancaria (MUR), con la intención de que sean los accionistas y acreedores de los bancos, los que asuman el coste de las futuras insolvencias bancarias («bail-in»).

Como consecuencia del nuevo marco normativo, tanto en materia de requisitos de capital como de asunción de pérdidas en caso de insolvencia, hay un instrumento financiero que gana protagonismo en los mercados, que es el bono contingente convertible, también conocido como «CoCos».

2. ¿En qué consisten?

Los CoCos son instrumentos híbridos de deuda y capital, que nacen como valores de deuda, en los que el inversor tiene el derecho a cobrar una determinada remuneración, pero, en caso de que se produzca un evento o contingencia prevista en su folleto de emisión, se convierten obligatoriamente en nuevas acciones de la entidad emisora.

Las características más comunes de los CoCos son las siguientes:

- Elevada rentabilidad, en comparación con otros productos de ahorro, que está sujeta a ciertas condiciones y, además, es discrecional (la entidad puede decidir de modo unilateral no proceder al pago del cupón).

- Grado de subordinación: en caso de liquidación de la entidad emisora, en el orden de prelación, los inversores se encuentran por detrás de los acreedores comunes y subordinados, pero por delante de los accionistas.

- Eventos de contingencia, en función del nivel de recursos propios de la entidad emisora, por debajo del cual la deuda se convierte en acciones de la entidad obligatoriamente.

- Evento de viabilidad: decisión de la autoridad supervisora de que la conversión es necesaria para que la entidad pueda seguir siendo viable.

- Capacidad de absorción de pérdidas, a través de la conversión en acciones o de una quita del valor nominal, en caso de contingencia.

Los CoCos pueden ser de diferentes tipos, pero para que puedan computar como Additional Tier1, según los requisitos de la CRR y CRD IV, deben ser de carácter perpetuo (es decir, sin fecha de vencimiento), no pueden ser recomprados por su emisor durante los 5 primeros años y uno de los eventos de contingencia debe ser que la ratio de capital CET1 se encuentre por debajo del 5,125%. En caso contrario, computarán como capital de segundo nivel (Tier2), en menoscabo de la calidad de los recursos propios de la entidad financiera.

Desde la década de los 90, en España se ha comercializado otro instrumento híbrido, que son las participaciones preferentes. Estos instrumentos comparten algunas características con los CoCos, como el pago de una remuneración (en este caso, no acumulativa y condicionada a la obtención de beneficios distribuibles), el grado de subordinación y su carácter perpetuo. Sin embargo, la diferencia radica en que las participaciones preferentes nacen como capital (teniendo solo derechos económicos y no políticos, como sucede en las acciones), mientras que los CoCos son valores de deuda que solo se convierten en acciones si se produce alguno de los eventos previamente definidos. Como consecuencia de la entrada en vigor de Basilea III, las participaciones preferentes ya no computan como recursos propios de primera calidad y por ese motivo se han ido sustituyendo por otros instrumentos financieros que permitan solventar ese problema.

3. Los CoCos en la reestructuración bancaria española

En España, nos hemos ido aproximando mucho a la nueva normativa en materia de solvencia, por imposición del Memorando de Entendimiento (MoU)[2], exigido por el rescate de nuestro sistema bancario, articulado a través del Real Decreto-ley 24/2012 y después por la Ley 9/2012, de reestructuración y resolución de entidades de crédito.

El objetivo del MoU era fortalecer el sector y, uno de sus pilares fundamentales, era el reparto de la carga («burden sharing») entre sector público y sector privado, para minimizar el coste soportado por el contribuyente. Como paso previo a la inyección de dinero público, en primer lugar, las pérdidas se asignarían a los accionistas, seguido de los tenedores de participaciones preferentes y deuda subordinada (ejercicio de gestión de instrumentos híbridos).

2 El Memorando de Entendimiento (MoU) fue firmado el 20 de julio de 2012 por el Gobierno español y la Comisión Europea, con la participación del Fondo Monetario Internacional y el Banco Central Europeo.

Las autoridades europeas aceptaron que en los canjes de preferentes y otros instrumentos de deuda fuera posible moderar el recorte de valor, siempre que los instrumentos ofrecidos a cambio fueran activos computables como recursos propios de primera calidad (es decir, que pudieran computar dentro de la ratio Tier1), como las acciones ordinarias u obligaciones contingentemente convertibles. De este modo, se ha contribuido a cubrir las necesidades de capital sin necesidad de que los inversores perdieran toda su inversión.

El problema es que en España los inversores que han tenido que sufrir estas pérdidas han sido tanto los cualificados como los minoristas.

En la reestructuración bancaria española, aparte de los bonos/obligaciones subordinados necesariamente convertibles, se han utilizado dos tipos de CoCos:

- Perpetuos y Contingentemente Convertibles («PeCoCos»): sin fecha de vencimiento, sólo podrán convertirse en acciones en caso de producirse uno de los eventos de contingencia contemplados en el folleto.

- Necesaria y Contingentemente Convertibles («NeCoCos»): a la fecha de vencimiento de los bonos se convertirán en acciones, salvo que se produzca alguno de los eventos de contingencia descritos en el folleto con anterioridad.

Lo que diferencia a los CoCos de los bonos/obligaciones subordinados necesariamente convertibles, es que la conversión depende de un suceso contingente, que puede o no ocurrir, y no es ni opcional para el inversor, ni, fuera de ese suceso, obligatoria.

Existe una modalidad especial denominada «CoCos FROB», que fueron utilizados para inyectar indirectamente dinero público en aquellas entidades de crédito españolas que necesitaban apoyo financiero. En este caso, el Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB) es el suscriptor de los bonos, que se convertirán en acciones en el supuesto de que no se devuelva la ayuda prestada en los términos previstos, pasando a nacionalizarse la entidad financiera.

Las acciones de gestión de híbridos y deuda subordinada han sido de aceptación voluntaria para sus tenedores, salvo que el FROB estimase que era necesaria la conversión o la quita de manera forzosa, al objeto de preservar la posición de la entidad financiera.

A título de ejemplo, cabe señalar que según el Informe Anual de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) sobre los Mercados de Valores y su Situación correspondiente al año 2013, las emisiones de bonos y obligaciones convertibles registradas alcanzaron los 803 millones de euros (disminución del 77,4% respecto a 2012). Todas ellas tenían por finalidad el canje de valores emitidos por participaciones preferentes y deuda subordinada.

En el informe de la CNMV correspondiente al ejercicio 2012 se indica que la mayoría de las ampliaciones de capital tramitadas mediante oferta pública de suscripción (OPS), por importe de 2.450,5 millones de euros, correspondían a operaciones de canje de participaciones preferentes y deuda subordinada por acciones. Además, el 62% de las emisiones de bonos y obligaciones convertibles correspondió a valores entregados en operaciones de canje por participaciones preferentes.

Es importante destacar que todas estas emisiones se han realizado por imposición de las autoridades europeas, al objeto de cumplir con las obligaciones derivadas del MoU. Por tanto, dado que actualmente se ha dado por finalizado el proceso de reestructuración bancaria española, ya no podrán emitirse CoCos bajo este formato, sino que tendrán que adaptarse a las exigencias de los mercados financieros, bajo el nuevo marco regulatorio.

4. Emisiones de CoCos en los mercados de capitales: Ventajas, inconvenientes y ejemplos

En conclusión, algunas de las ventajas e inconvenientes que ofrece este instrumento financiero, tanto para los emisores como para los inversores, son los que se recogen en el cuadro 1.

La situación del mercado ha sido bastante propicia para la emisión de CoCos, ya que, en el entorno de bajos tipos de interés, los inversores han estado dispuestos a asumir un mayor riesgo, a cambio de obtener una elevada rentabilidad en comparación con otros productos financieros. Por el lado de la oferta, al estar los tipos de referencia y la prima de riesgo en mínimos, el coste de emitir estos instrumentos ha sido menor.

La Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA) ha recomendado que los CoCos no se comercialicen entre inversores minoristas, dado que

la inversión en este tipo de instrumentos requiere un elevado nivel de conocimiento financiero para poder entender todos los riesgos inherentes a estos productos, entre los que cabe destacar: el riesgo de iliquidez por el carácter perpetuo y la posible cancelación de pago del cupón; el riesgo de absorción de pérdidas; el riesgo de que se produzca el evento de contingencia y se convierta obligatoriamente su deuda en acciones; y el riesgo de no recuperar el importe invertido en parte o en su totalidad.

En el cuadro 2 se muestran las emisiones de CoCos realizadas en los mercados de capitales entre 2013 y 2014 por entidades de crédito españolas, al margen de las efectuadas en el proceso de la reestructuración bancaria, ordenadas por fecha de emisión.

En todos los casos, se han colocado únicamente entre inversores institucionales y se ha solicitado su cómputo como Additional Tier1 bajo CRD IV, al tener como evento de contingencia una ratio CET1 inferior al 5,125%.

Todas ellas cotizan en mercados secundarios fuera de España (Bolsas de Singapur e Irlanda), ya que actualmente la mayor demanda de este tipo de productos proviene de los inversores institucionales extranjeros. La razón de cotizar en Singapur e Irlanda radica en que los trámites para salir al mercado son más ágiles, pero, a la vez, los reguladores inspiran confianza a los inversores.

5. Perspectivas de futuro

Según se indica en la nota de prensa del Banco Central Europeo (BCE) de 29 de abril de 2014, los déficits de capital que se detecten en el escenario adverso de la prueba de resistencia («stress test»), cuyos resultados se publicarán en octubre de 2014, podrán cubrirse mediante la emisión de CoCos, que, en este caso, deberán contemplar un nivel mínimo de capital del 5,5% de CET1 (en comparación con el 5,125% exigido por CRD IV). Si bien el uso de estos instrumentos financieros se limitará a un máximo del 1% del total de los activos ponderados por riesgo, en función del nivel mínimo de CET1 que activa el supuesto de conversión.

Por tanto, ante los nuevos requerimientos y las pruebas de resistencia, si las condiciones de mercado lo permiten, lo más probable es que los CoCos sigan asumiendo protagonismo en los mercados financieros y su volumen de emisión sea cada vez mayor. Sin embargo, el diseño de estos instrumentos irá ligado a las nuevas exigencias de solvencia, para que puedan seguir computando como capital adicional de primer nivel (AT1).

Cuadro 1: Ventajas e inconvenientes de los CoCos

Ventajas	Inconvenientes
Admisión como recursos propios AT1, permitiendo a la entidad de crédito cumplir con las nuevas exigencias de capital.	Dada la complejidad del producto y los riesgos que conllevan para el inversor, especialmente el minorista, es un producto dirigido principalmente a inversores institucionales.
Permiten una diversificación del pasivo y una reducción del *asset encumbrance* de la entidad, protegiendo al acreedor de deuda *senior*.	Incertidumbre del momento en que se produzca el evento de contingencia que activaría la conversión de los bonos en acciones.
Ayudan a recapitalizar a la entidad financiera, en caso de que su nivel de recursos propios se encuentre por debajo de un determinado nivel, a través de la conversión de los bonos en nuevas acciones, las cuales computan como CET1.	En caso de conversión, la emisión de nuevas acciones afectan a los antiguos accionistas de la entidad, produciéndose el «efecto dilución».
Elevada rentabilidad para el inversor, en comparación con otros productos financieros.	Posible cancelación de pago del cupón.
Capacidad de absorción de pérdidas.	Carácter perpetuo para el inversor.

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 2: Emisiones de CoCos de las entidades financieras españolas
(excluidas las derivadas del proceso de reestructuración del sistema financiero, 2013-2014).

Entidad Emisora	Importe (millones)	Fecha de Emisión	Cupón inicial (%)	Cotización
BBVA	1.500 $	may-13	9	Bolsa de Singapur
Popular	500 €	oct-13	11,5	Bolsa de Irlanda
BBVA	1.500 €	feb-14	7	Bolsa de Singapur
Santander	1.500 €	mar-14	6,25	Bolsa de Irlanda
Santander	1.500 $	may-14	6,375	Bolsa de Irlanda

Fuente: CNMV y elaboración propia.

El papel estabilizador de la sanidad pública en la economía andaluza

José Luis Navarro Espigares

Resumen: Más allá de los logros alcanzados por la sanidad pública andaluza en términos de mejoras en la salud y bienestar de los ciudadanos, este artículo pone de manifiesto un beneficio adicional del sistema público sanitario, el papel estabilizador y anticíclico del mismo en los años de crisis. Para este cometido, la Contabilidad regional nos ofrece una imagen clara, relativa al mantenimiento del empleo y las rentas salariales en las actividades sanitarias públicas.

Palabras clave: Actividades sanitarias; Retribuciones asalariados; PIB.

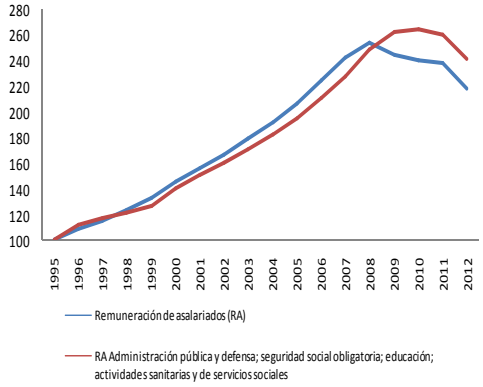
Códigos JEL: H51; H53; I18; E01.

Desde el principio de la crisis económica estamos asistiendo a un proceso de pérdida progresiva de las rentas del trabajo en el conjunto de la renta nacional. Dicho proceso puede ser considerado como el reflejo de un cambio en el modelo de distribución funcional de la renta. En concreto, desde 2009 se viene observando una caída continuada y pronunciada en la participación de las rentas salariales de más de 4 puntos porcentuales frente a una tendencia alcista del excedente bruto de explotación desde 2001, tendencia que apenas se ha visto alterada por la crisis y que ha visto aumentar su ritmo de crecimiento en los últimos años hasta la práctica igualación con las rentas del trabajo en 2013 (Laborda y Fernández, 2014).

Tradicionalmente se atribuyen tres funciones al gasto público, la función estabilizadora, redistributiva y aseguradora. Algunos trabajos han estimado los efectos redistributivo y estabilizador/asegurador del presupuesto de la Administración Pública Central española (Bosch, Espasa y Sorribas, 2002). En este artículo trataremos de esclarecer el papel estabilizador del gasto público sanitario en relación con este cambio en la distribución funcional de la renta. Nuestro análisis se restringe a la Comunidad Autónoma de Andalucía y se basa en los datos de la Contabilidad regional publicados por el Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía. Desde esta perspectiva, la sanidad pública en Andalucía ofrece una imagen realmente positiva como elemento estabilizador de la economía andaluza.

En primer lugar, nos detendremos en el análisis de las remuneraciones satisfechas por la administración andaluza. Atendiendo a la evolución durante el periodo 1995-2012 de las remuneraciones agregadas de los empleados públicos en Andalucía, se observa (gráfico 1) que éstas crecieron menos que las remuneraciones totales de los asalariados hasta principios de la crisis en 2008. En 2008 nos encontramos un punto de inflexión en la tendencia creciente de las remuneraciones totales de los asalariados. Este cambio en la tendencia no se produce en el ámbito público hasta 2010, quedando finalmente las remuneraciones agregadas públicas en un nivel superior al del resto de trabajadores. A partir de ese año se abre una brecha a favor de las rentas salariales de los empleados públicos.

Gráfico 1. Evolución de las remuneraciones a asalariados 1995-2012 (1995=100)

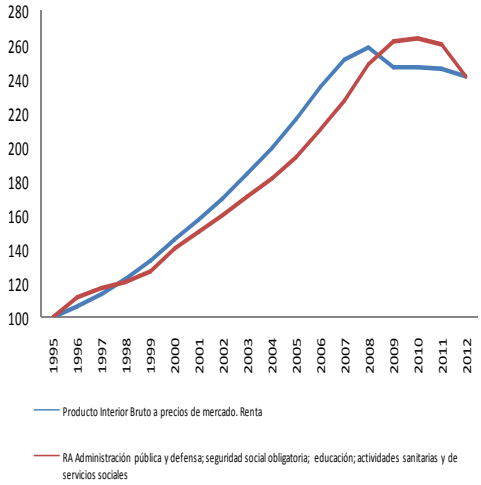


Fuente: IECA. Contabilidad Regional Anual de Andalucía. Base 2008. Serie 1995-2012. Elaboración propia.

Si tomamos como referencia la evolución del PIB en Andalucía, el comportamiento de las remuneraciones de los empleados públicos sigue una tendencia claramente anticíclica en el periodo 1995-2012 (gráfico 2). Desde 1998 hasta 2008, las retribuciones públicas, al igual que el PIB regional siguieron una tendencia creciente. Sin embargo, las

tasas de crecimiento acumuladas en los salarios de la AA.PP. fueron siempre ligeramente inferiores a las del producto regional, abriendo, de este modo, una brecha deflacionista. A partir de 2008, el PIB regional, al igual que las remuneraciones de los asalariados, experimenta tasas de variación negativas que hacen descender el valor del índice acumulado. Esta tendencia recesiva no se observa, sin embargo, en las retribuciones públicas hasta el año 2010. Se genera de este modo una brecha a favor de las retribuciones públicas entre 2009 y 2012. En este año los índices acumulados de ambas series vuelven a coincidir. Si solo conociéramos los datos del principio y final del periodo, concluiríamos que las retribuciones públicas y el PIB regional han aumentado con la misma intensidad entre 1995 y 2012. Tanto el PIB andaluz como las retribuciones de los empleados públicos se multiplicaron por 2,4 en el periodo 1995-2012. Sin embargo, la evolución temporal de ambas series nos muestra el claro comportamiento anticíclico de las retribuciones de los empleados públicos.

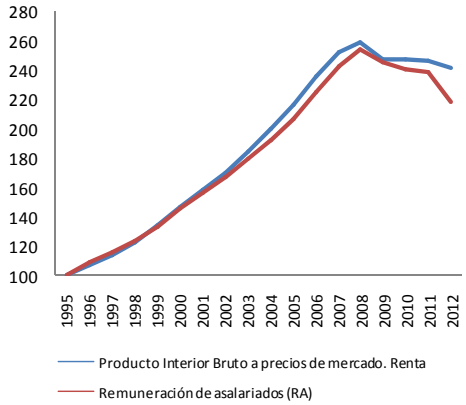
Gráfico 2. Remuneraciones AA.PP. versus PIB (1995=100)



Fuente: IECA. Contabilidad Regional Anual de Andalucía. Base 2008. Serie 1995-2012. Elaboración propia.

Si vemos lo ocurrido con las remuneraciones totales de los asalariados la imagen es bien distinta (gráfico 3), con un crecimiento del PIB superior al de las remuneraciones acumuladas de los asalariados. Los índices acumulados de remuneraciones salariales se mantienen por debajo de los del PIB durante gran parte del periodo estudiado, incluso en la fase de crecimiento 2000-2008, los salarios crecen menos que el PIB. A partir de 2008 las retribuciones caen más intensamente que el PIB andaluz y la brecha se abre más intensamente en 2010 y 2011. En definitiva, se constata también para Andalucía la pérdida de participación de las rentas salariales en el PIB regional. Este fenómeno relativo a la pérdida de peso de las rentas de los trabajadores en el PIB no se da en el caso de los trabajadores públicos.

Gráfico 3. Remuneraciones asalariados versus PIB (1995=100)

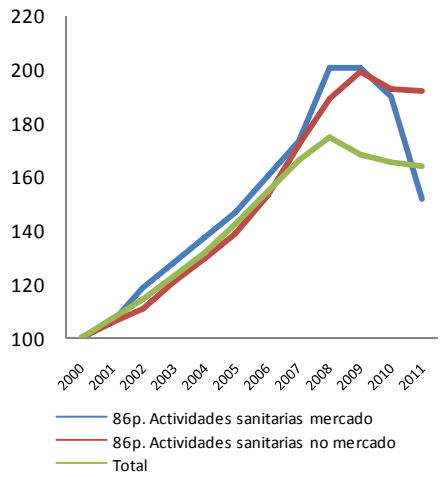


Fuente: IECA. Contabilidad Regional Anual de Andalucía. Base 2008. Serie 1995-2012. Elaboración propia.

En las actividades sanitarias, para el periodo 2000-2010, las retribuciones en el ámbito privado se mantuvieron por encima de las públicas hasta 2008 (gráfico 4). Entre 2008 y 2009, las retribuciones privadas se estabilizaron y la públicas continuaron creciendo, por lo que en 2009 llegaron a igualarse las series de índices acumulados. A partir de este año, se produce una caída de las retribuciones (rentas del trabajo) de los profesionales públicos y privados, y un cambio notable en la posición relativa de ambos colectivos. El retroceso fue muy ligero en las rentas salariales de los trabajadores de la sanidad pública y una caída muy brusca en el caso de los trabajadores de la sanidad privada, ambos a partir de 2009.

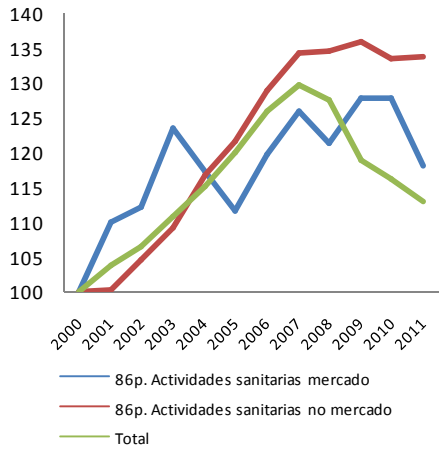
En cuanto a la creación de empleo, la sanidad pública muestra la tendencia creciente más prolongada e intensa entre 2000 y 2007 (gráfico 5). A partir de este año, el volumen de empleo se mantiene prácticamente estable, con ligeras disminuciones en 2009. Tanto en el total de los trabajadores asalariados como en el de la sanidad privada, los volúmenes de empleo se reducen notablemente a partir de 2007.

Gráfico 4. Remuneraciones en las actividades sanitarias (2000=100)



Fuente: IECA. Contabilidad Regional Anual de Andalucía. Base 2008. Serie 1995-2012. Elaboración propia.

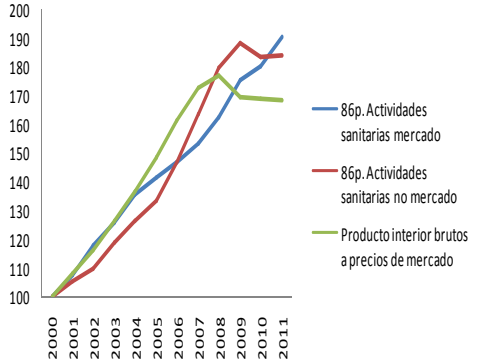
Gráfico 5. Evolución del empleo en las actividades sanitarias (Miles de puestos de trabajo)



Fuente: IECA. Contabilidad Regional Anual de Andalucía. Base 2008. Serie 1995-2012. Elaboración propia.

La evolución del PIB sanitario, público y privado, en relación con el PIB regional ofrece un crecimiento ininterrumpido en el periodo 2000-2011 (gráfico 6). En la sanidad pública, el PIB sanitario crece menos que el PIB regional hasta 2008, sin embargo, a partir del inicio de la crisis, el PIB sanitario público sigue creciendo un año más para estabilizarse a partir de 2009, en una tendencia muy consistente con el mantenimiento de la masa salarial pública y el mantenimiento del empleo en este ámbito.

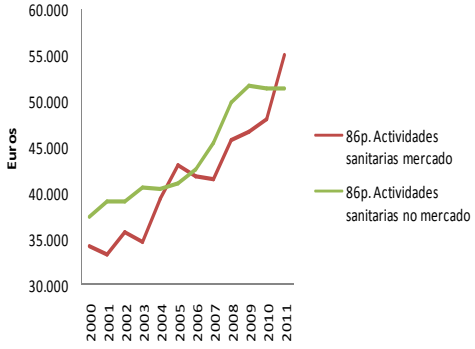
Gráfico 6. Evolución del producto sanitario (2000=100)



Fuente: IECA. Contabilidad Regional Anual de Andalucía. Base 2008. Serie 1995-2012. Elaboración propia.

Para finalizar, nos detendremos en la evolución de la productividad aparente del factor trabajo (gráfico 7). En las dos ramas de actividad sanitaria se aprecia una tendencia creciente en el periodo 2000-2011. La principal diferencia se observa en los dispares ritmos seguidos durante el periodo de crisis. Entre 2007 y 2011 la productividad de las actividades sanitarias privadas han experimentado el periodo de crecimiento más intenso, especialmente entre 2010 y 2011, derivado de la caída en el empleo y los niveles salariales. Frente a esta tendencia, el sector público ofrece un estancamiento de dicha variable en el sector público a partir de 2009.

Gráfico 7. Productividad aparente del trabajo en las actividades sanitarias (euros)



Fuente: IECA. Contabilidad Regional Anual de Andalucía. Base 2008. Serie 1995-2012. Elaboración propia.

En conclusión, el mantenimiento del sistema sanitario público en Andalucía ha ejercido un papel estabilizador claramente anticíclico, que ha permitido el mantenimiento del empleo y de las rentas del trabajo en niveles muy superiores a los observados en el conjunto de la sociedad y, en concreto, en el sector sanitario privado. A este

efecto beneficioso desde el punto de vista de las rentas salariales habría que añadirle el beneficio central del sistema, derivado de las prestaciones recibidas por la población en forma de servicios sanitarios gratuitos equivalentes a retribuciones en especie. Esta doble perspectiva justifica la preocupación por la sostenibilidad de un sistema sanitario público que ha demostrado su impacto positivo sobre el bienestar de la población en los momentos más críticos de la crisis económica. Pero éste es un debate de gran calado que será abordado en un trabajo posterior.

Referencias bibliográficas

LABORDA, A. y FERNÁNDEZ, M.J. (2014): «La recuperación de la economía española cobra fuerza, pero seguirá siendo lenta», *Cuadernos de Información Económica*, nº. 239, marzo/abril 2014.

BOSCH, N.; ESPASA, M. y SORRIBAS, P. (2002): «La capacidad redistributiva y estabilizadora del presupuesto del gobierno central español», *Hacienda Pública Española/Revista de Economía Pública*, nº. 160-(1/2002), págs. 47-76.

PENSAMIENTO ECONÓMICO

Líneas maestras del ideario económico de la escolástica (y II): comercio, cambios y usura

Miguel González Moreno

Resumen: El pensamiento económico de los escolásticos, contrariamente a lo que suele creerse, estaba muy influenciado por la realidad económica y social de su época. Es por ello que no sólo prestaron atención a cuestiones relacionadas con los precios y la moneda, sino que también dirigieron su curiosidad intelectual al análisis de los intercambios comerciales y de divisas, así como a un tema para ellos sumamente relevante desde el punto de vista de la moral religiosa: la usura.

Palabras clave: Escolástica; Ideario económico; Valor; Comercio; Cambios; Usura.

Códigos JEL: B11.

Utilizando las reflexiones sobre el valor, los precios y el dinero, los escolásticos disertaron sobre tres asuntos relevantes para su época: la licitud y necesidad social del comercio y de la figura del mercader; los cambios, lo que hoy llamaríamos las operaciones en divisas; y, especialmente, la usura, concebida ésta no como el cobro de un interés abusivo o desorbitado sobre una operación de préstamo, sino como el establecimiento de cualquier interés, sea éste de la cuantía que sea. En estos tres temas se observa el gran esfuerzo que hicieron algunos escolásticos, no todos, por acoplar sus preceptos morales a la realidad; en esta difícil empresa se fueron dejando por el camino la rigidez de sus convicciones en un intento por no dar la espalda al mundo.

La antipatía hacia el comercio y la figura del mercader proviene de las fuentes bíblicas y del repudio aristotélico de la actividad mercantil. Como ya se ha mencionado, son frecuentes las reconvenciones bíblicas al comercio y al comerciante, cuyo colofón es la vehemente expulsión de los mercaderes del Templo por parte de Cristo. No es hasta la Patrística cuando comienzan a aparecer algunas visiones distintas a la tradicional. En este sentido, fue capital la defensa que San Agustín hizo del comercio, con su conocida frase que «es natural en el hombre comprar barato y vender caro», y de la utilidad social de la labor del mercader. Esa tendencia histórica de los escolásticos a desandar lo andado, conduce a que los escolásticos de la Universidad de Bolonia (decretistas) en el siglo XII mantuviesen posiciones encontradas entre ellos. Para unos, por ejemplo Graciano, la actividad mercantil era condenable porque incurría en «turpe lucrum» (ganancia vergonzosa); para otros, el comercio es lícito siempre y cuando el beneficio obtenido constituya una remuneración al trabajo realizado y al riesgo soportado por el mercader. En esta última dirección más permisiva insistieron los decretalistas (finales S.XII), al considerar que el comerciante no incurría en una ganancia deshonesta («turpe lucrum») si el beneficio obtenido tenía una doble justificación: atender a las necesidades de su familia y cubrir la incertidumbre existente sobre el precio futuro de los bienes comercializados.

Tal vez los argumentos más sólidos son los aportados por los escolásticos del siglo XIII, que asistieron al florecimiento del comercio y al nacimiento de nuevos instrumentos financieros que impulsaron y dinamizaron la actividad mercantil. Los grandes teólogos de la época dorada del escolaticismo (San Alberto, San Buenaventura, Alejandro de Hales y Santo Tomás de Aquino)

centraron y aclararon los conceptos en esta cuestión. Mantuvieron que, en primer lugar, el comerciante o mercader lleva a cabo una actividad útil y necesaria para la sociedad; en segundo lugar, las ganancias obtenidas del comercio son lícitas, pues remuneran un trabajo y un riesgo; y en tercer lugar, del comercio se benefician todas las partes, ninguna pierde: hay una ganancia mutua, cada uno satisface una necesidad. En mayor o menor grado, los escolásticos posteriores compartieron esta visión. Especialmente relevante es la opinión de San Bernardino de Siena que despojó de toda sospecha a la actividad mercantil al equipararla, en lo que a licitud o ilicitud moral, con cualquier otra actividad económica, y además el franciscano italiano ensalzó la figura del mercader al señalar que éste habría de reunir valiosas cualidades: diligencia, responsabilidad, etc.

Nuevamente, la fuerza de los hechos, más que la convicción doctrinal e intelectual, modificó el enfoque de los escolásticos, pasando de un rechazo trasnochado del comercio y del mercader a una posición más acorde con los tiempos, al reconocer, no ya la licitud moral, sino la utilidad social del comercio.

Otro campo en el que se proyectan los razonamientos económicos de los escolásticos es en el de los cambios (operaciones en divisas), si bien esta cuestión cobraría relevancia a partir del siglo XIV y sería foco de la atención de la escolástica española del siglo XVI, especialmente de Tomás de Mercado. La visión escolástica de los cambios estuvo mediatizada por las ideas aristotélicas sobre el dinero («el dinero es estéril») y por la sospecha que abrigaban muchos escolásticos en el sentido de que las transacciones de divisas podían utilizarse para ocultar operaciones catalogables como usura. Hubo que esperar al siglo XIV, cuando los hechos echaron por tierra todas las ideas preconcebidas y algunos escolásticos intentaron abrir su mentalidad al mundo económico que les rodeaba. La herencia aristotélica había conducido a rechazar por antinatural el intercambio de monedas, apoyándose bien en la esterilidad del dinero o bien en que se podría camuflar una actividad usuraria. Esta visión estrecha comienza a modificarse con las aportaciones que distintos escolásticos realizan a partir del siglo XIV. Buridan trata de despejar las acusaciones de usura que gravitaban sobre los intercambios de divisas mediante un hábil artilugio al distinguir dos tipos de cambios: cambios igualitarios, es decir, en los que se recibe la misma cantidad que se da, por lo que no entra dentro de lo estipulado como usura; y cambios desiguales, donde existe una diferencia entre lo percibido y lo concedido, este descuadre puede admitirse moralmente si la operación a la que se refiere busca el bien común.

Por el contrario, Lorenzo de Rodulfis (1360-1442), diplomático y jurista florentino (Grice-Hutchinson, 1982, págs. 121), realiza una defensa de los cambios menos rebuscada. Profundiza en la línea iniciada por Buridan de que el valor de una moneda no permanece inalterable sino que fluctúa como el precio de cualquier bien atendiendo a las oscilaciones de su oferta y de su demanda, pero en su análisis de los cambios va más allá y hace una puntualización que se convierte en una justificación moral de las ganancias obtenidas en los cambios: el valor de una moneda fluctúa atendiendo a circunstancias de tiempo y lugar. De esta forma, el beneficio del cambio obedecería al riesgo que se corre por la incertidumbre existente sobre las operaciones de divisas.

Por su parte, San Bernardino aporta nuevos argumentos a favor de los cambios: las operaciones de divisas no son préstamos sino conversiones de monedas, por lo que la existencia de un interés en este caso no conllevaría la práctica de la usura, pues con su actividad favorecen las relaciones comerciales a nivel internacional. Como puede comprobarse, las ideas económicas de San Bernardino son, en muchos aspectos, innovadoras para su tiempo, corroborándose el perfil que de él nos hace Rothbard: «San Bernardino de Siena representa la combinación fascinante y paradójica de un analista brillante, erudito y perspicaz del mercado capitalista de sus días, y de un santo demacrado y asceta que lanzaba fulminantes ataques contra los peligros de este mundo y las prácticas mercantiles» (Rothbard, 1999, pag. 111). Personaje contradictorio pues, como tantos otros escolásticos que continuamente se debatían entre los dictados de la fe y los de la razón.

La cruzada en favor de los cambios la continúan los llamados por Rothbard, «liberales suabos», y también por el Cardenal Cayetano, lo que influiría decisivamente en el pensamiento económico de la Escuela de Salamanca en materia de cambios. Los «liberales suabos» [J. Nider (1380-1439); G. Biel (1430-1495) y C. Summenhart (1465-1511)] defendieron la licitud moral de los cambios con el siguiente razonamiento: el valor del dinero fluctúa, contrariamente a lo admitido por otros escolásticos, de ahí pues que sea admisible exigir un interés que cubra el riesgo inherente a las fluctuaciones en las

cotizaciones de las monedas. Y la razón esgrimida por el Cardenal Cayetano es de una lógica llana, pero aplastante: si se estima que el dinero es como cualquier mercancía, entonces si la actividad del mercader es útil y necesaria para la sociedad y para el desarrollo comercial, igualmente lo es la del cambista que opera en los mercados de divisas con un tipo de mercancía: el dinero. Por tanto, como ocurre para el caso de cualquier bien, en el mercado de divisas el precio alcanzado entre vendedor y comprador se considera justo.

La evolución desde la condena más absoluta a la aprobación clara de los cambios es de vital importancia para la conformación del pensamiento económico de los miembros de la Escuela de Salamanca, puesto que ese avance ideológico les permitió analizar y entender mejor los acontecimientos económicos del siglo XVI, muy ligados a las operaciones de divisas (cambios).

Pero si hay un tema que simbolice a la escolástica, éste es el de la condena de la usura, porque a juicio de Rothbard, «los juristas y teólogos medievales cometieron un error trágico como ninguno al incluir entre sus tesis económicas la prohibición de la usura» (Rothbard, 1999, pag. 75).

Como es conocido, la condena de la usura se remonta a las fuentes bíblicas y a la herencia aristotélica; en ambas se repudia, por distintos motivos, el exigir un interés por el préstamo de una cantidad de dinero. En la reprobación de la usura fueron determinantes las numerosas condenas recogidas en las Sagradas Escrituras; y dos conceptos aristotélicos: la justicia conmutativa aplicada a las transacciones mercantiles (no se puede recibir más de lo que se da) y la esterilidad del dinero. En consecuencia, era catalogado como usura el pago de cualquier interés, sin necesidad de que fuese abusivo, por mínimo que fuese contravenía el principio de equivalencia. Como puede suponerse, muy pocas transacciones escapaban a la sospecha de usura. De manera que hasta el siglo XII se suceden las condenas más severas contra la usura, ya fuesen préstamos en especie o en dinero, y por supuesto contra los usureros, a los que se acusaba de incurrir en «turpe lucrum» (ganancia vergonzosa).

Es a partir del siglo XIII, coincidiendo con un periodo de esplendor económico y comercial, cuando a duras penas comienza a relajarse la aversión hacia lo que en aquel entonces se consideraba como usura. Por una parte, en la práctica mercantil aparecen nuevos tipos de contratos, distintos al de préstamo, que tratan de evitar o burlar la acusación de usura. Y por otra parte, surgen los primeros intentos de justificar la percepción de un interés por motivos no vinculados al préstamo en sí, es la conocida como teoría de los títulos extrínsecos. Siguiendo a De Roover podemos distinguir tres casos (De Roover, 1975, pág. 733): cuando el interés se reviste bajo la fórmula de que es una penalización por el retraso en la devolución del capital («poena conventionalis»); cuando el interés trata de compensar los perjuicios que afectan al prestamista («dannum emergens»); y el pretexto más utilizado fue el «lucrum cessans», lo que hoy denominamos coste de oportunidad: el prestamista debía ser compensado por no poder destinar el capital prestado a inversiones alternativas.

A pesar de todos estos intentos aperturistas, los principales escolásticos siguieron manteniendo una defensa férrea de la condena de la usura, utilizando si es preciso argumentos peregrinos. Guillermo de Auxerre (1160-1229) calificó la usura de monstruosa y la puso al mismo nivel que el robo o el asesinato; según él quien demanda un interés está «vendiendo tiempo» y éste pertenece a todos, no al prestamista. En cambio, San Alberto Magno condenó la usura esgrimiendo la esterilidad del dinero aristotélica. Siguiendo la estela de San Alberto, su discípulo Santo Tomás, se mostró intransigente frente a las prácticas usurarias, arguyendo, entre otras razones, que la imposición de intereses podía afectar al valor de la moneda, este argumento lleva a Rothbard a un juicio muy duro sobre el Aquinate: «Que tamaño disparate terminara ocupando un lugar central en todas las prohibiciones escolásticas de la usura pone de relieve hasta qué punto la irracionalidad puede llegar a apoderarse de la mente de un paladín de la razón tan sobresaliente como el propio Aquinate (o sus seguidores» (Rothbard, 1999, pág. 85). Otra vez aparece en escena San Bernardino para desconcertarnos. Primero lanza un despiadado ataque contra la usura y los usureros: «En consecuencia, todos los santos y ángeles del paraíso gritan contra él [el usurero], diciendo: ¡Al infierno, al infierno! ¡Al infierno con él!» »También los cielos con sus estrellas gritan: ¡Al fuego, al fuego! ¡Al fuego eterno con él!» «Hasta los planetas claman: ¡A las profundidades, al abismo! ¡A lo más profundo con él!» (Rothbard, 1999). Después de esta furibunda diatriba contra los usureros, abre un resquicio en el repudio a la usura, al realizar una triple consideración: defiende el «lucrum cessans» cuando

el préstamo es entre particulares [1]; esboza la importante cuestión de la preferencia temporal, es decir, existe una inclinación a desear bienes presentes en vez de bienes futuros; y sugiere la noción de capital productivo, en este caso el dinero ya no sería estéril y podría reclamarse un interés.

Pero no es hasta finales del siglo XIV y principios del XV cuando se produce un ataque frontal contra la condena de la usura y las teorías prohibitivas por parte de C. Summenhart, hasta el punto que en opinión de Rothbard: «Después de Summenhart, de la prohibición de la usura no queda nada» (Rothbard (1999, pág. 126). En la antesala de la Escuela de Salamanca, el Cardenal Cayetano adopta una actitud condescendiente ante la usura, llegando incluso a justificar el préstamo con interés como una actividad moralmente lícita.

Sin embargo, a pesar de los tímidos avances señalados, en general la escolástica mantuvo una actitud condenatoria de la usura. Tal vez, esta fue la principal grieta en la estructura de su pensamiento económico y uno de los factores causantes de su decadencia. Así opinan De Roover y Rothbard:

«La doctrina de la usura fue el talón de Aquiles de la economía escolástica. Envolvió a los escolásticos y a sus sucesores de los siglos XVI y XVII en dificultades insuperables que contribuyeron mucho al descrédito de toda su doctrina» (De Roover, 1975, pág. 733).

«La incapacidad de los escolásticos para comprender o formular el concepto de preferencia temporal desacreditaría más que ninguna otra cosa la economía escolástica, con su implacable hostilidad y condena de la práctica universal de la usura (…) Los escolásticos fueron pensadores con los pies bien en el suelo, que como economistas favorecieron el comercio y el capitalismo y abogaron por el precio de mercado como precio justo (con la excepción del problema que planteaba la usura)» (Rothbard, 1999, págs. 80- 82).

Llegados a este punto, tras un compendio del pensamiento escolástico hasta los umbrales del siglo XVI, percibimos que los miembros de la Escuela de Salamanca –la escolástica tardía- no sólo heredan el trabajo intelectual, más o menos fecundo, de los escolásticos que les precedieron, sino que también en ellos confluye una tendencia, fraguada lentamente a lo largo de siglos, que trata de acompasar la teoría a la realidad, que pretende dar respuesta a los interrogantes que el mundo plantea, si bien no siempre se da con la respuesta adecuada, ni en el momento oportuno. Excepto en el tema de la usura, en las demás cuestiones tratadas, el pensamiento de los escolásticos no sufrió cambios sino que lo que verdaderamente aconteció fue una evolución de sus apreciaciones económicas, un desarrollo de sus esquemas intelectuales, de lo cual se benefició la Escuela Salmantina.

A pesar de que las reflexiones económicas de los escolásticos puedan parecer anquilosadas o erróneas, contempladas desde el siglo XXI, lo cierto es que cumplieron con su deber científico, porque como señaló Schumpeter: «la economía de los doctores… sirvió perfectamente de base para el trabajo analítico de los autores posteriores, incluido A. Smith» (Schumpeter, 1971, pág. 133). Otra cuestión es que no se quiera reconocer, permítasenos la expresión, el justo valor de lo que la escolástica ha significado para el pensamiento económico, cosa nada extraña en el mundo académico actual, ensimismado en las evidencias cuantitativas; ya lo dijo, cómo no, Schumpeter: «Los profesores son hombres constitucionalmente incapaces de concebir que otro colega pueda llevar razón. Esto ocurre en todos los tiempos y en todos los lugares» (Schumpeter, 1971, pág. 121).

Ese constante ir a remolque de los hechos abrió una distancia insalvable entre la escolástica y el mundo económico, que se fue agudizando conforme la Edad Media inició su crepúsculo y comenzaron a brillar las primeras luces del Renacimiento, de la Edad Moderna.

Referencias bibliográficas

BARRIENTOS, J. (1998): «El pensamiento económico en la perspectiva filosófico-teológica», en Gómez Camacho, F. y Robledo, R. (Eds.) (1998).

BELDA, 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.

[1] En este caso quiere decirse que no interviene un prestamista profesional.

GÓMEZ CAMACHO, F. y ROBLEDO, 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 Fuentes Quintana E. (Dir.) (1999).

Enseñanza de la economía

Maximización de la utilidad vs. posicionamiento relativo: ¿asalto metodológico al enfoque neoclásico?

José M. Domínguez Martínez

Resumen: Esta nota tiene por objeto plantear una reflexión acerca de uno de los supuestos fundamentales de una de las corrientes económicas dominantes, la neoclásica, como es el de la maximización de la utilidad por los individuos. Si, en lugar de dicha hipótesis, es la de la competencia entre personas la que mejor se adecua al comportamiento real, podrían derivarse importantes consecuencias metodológicas e implicaciones respecto a las conclusiones del análisis económico estándar. Dicha tesis se sostiene en la obra de George Cooper «Money, blood an revolution», a la que se hace referencia.

Palabras clave: Metodología económica; Enfoque neoclásico; Hipótesis del comportamiento individual; George Cooper; Obra «Money, blood an revolution».

Códigos JEL: A22; B50; D01; D03; D10.

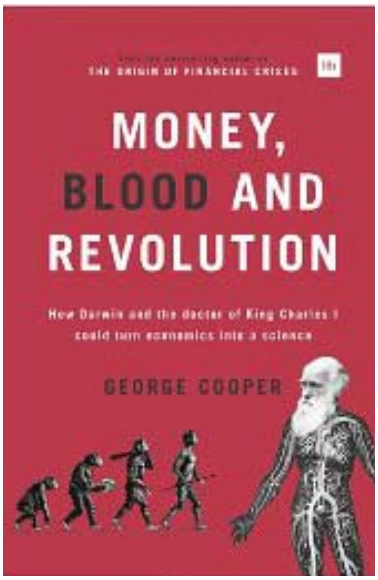
1. La crisis aflora en la ciencia económica

Vivimos una época de grandes transformaciones, de movimientos que han sido calificados como geotectónicos, algunos de ellos acelerados por la devastadora crisis económica y financiera internacional iniciada en 2007. La Economía es uno de los ámbitos donde de forma más notoria se percibe el impacto de tales cambios.

Hasta ahora, la ciencia económica había estado sumida en una situación de aparente estabilidad, amparada en la hegemonía de la corriente doctrinal dominante, la neoclásica. Desde la altura de su atalaya académica, dicha escuela se erigía altivamente frente a otros enfoques alternativos, en algunos casos abiertamente contradictorios. Esa coexistencia de enfoques tan contrapuestos en cuanto a la explicación, el análisis y el tratamiento de los problemas económicos resulta ciertamente difícil de explicar dentro de los confines de un cuerpo de estudios que se autoproclama como ciencia. La puesta en evidencia del papel de los economistas y de los conocimientos económicos, a los que desde las más distintas latitudes se acusa de falta de previsión y de incapacidad para plantear una salida aceptable socialmente, ha espoleado las críticas contra la Economía (Domínguez, 2010), cuestionado su condición de ciencia e impulsado procesos de revisión[1].

Entre las aportaciones que han aflorado en este contexto de zozobra para la profesión económica, la contenida en la obra de George Coopers (2014) ha logrado despertar una considerable atención (Domínguez, 2014). En ella se ofrecen unos puntos de vista sumamente interesantes y de gran utilidad para abordar la revisión de la metodología económica y, antes que nada, para reflexionar sobre el estatus de la Economía como ciencia.

El libro tiene, entre otras, la virtud de formular su planteamiento en el doble marco de la teoría de las revoluciones científicas de Kuhn y de las enseñanzas de las revoluciones científicas más relevantes en los campos de la Astronomía, la Medicina y la Biología.



[1]La pretendida negación a la Economía de un carácter científico no es novedosa (Domínguez, 1999).

2. ¿Cuál es la pauta de comportamiento económico de los individuos?: maximización de la utilidad vs, competencia por la posición relativa

No es nuestra intención adentrarnos en tan jugosa temática, sino centrarnos en una cuestión concreta de gran interés para los economistas, en general, y, en particular, para quienes, dentro de éstos, asumen la tarea de trasladar a los estudiantes los fundamentos del análisis económico.

Cooper pone el dedo en la llaga al cuestionar la validez universal de uno de los supuestos cruciales del enfoque neoclásico, el de la maximización de la utilidad de los individuos.

Para quienes, desde las aulas de una Facultad de Economía, hemos proseguido luego el estudio de esta materia orientado al ejercicio de la función docente, el criterio de la maximización de la utilidad constituye algo tan familiar que se asume de manera cuasi natural, llegando a formar parte de nuestro propio «ADN metodológico». El uso de tal supuesto presenta, por lo demás, enormes ventajas operativas, en la medida en que posibilita el uso inmediato de las Matemáticas. Los ejercicios de optimización restringida a partir del cálculo diferencial están grabados a fuego en nuestro pasaporte profesional expedido en origen y reafirmados luego con motivo de cada incursión efectuada en cualquier paraje del análisis económico.

Para quienes no hayan conocido otro sello que no sea ese pilar de la corriente dominante, la lectura de la obra de Cooper (2014) puede quebrantar su sosiego intelectual y generar un «shock» con el posible resultado de provocar un estado de pronóstico reservado.

Los modelos de la escuela neoclásica parten de la hipótesis de que los individuos toman sus decisiones tratando de maximizar su bienestar o utilidad. Cooper discrepa de la plausibilidad de tal supuesto y, en su lugar, considera que las personas actúan como competidoras, es decir, tratando de que su posición sea mejor que las de otras.

Para justificar su planteamiento nos propone un famoso experimento conductista conocido como el juego del ultimátum. En éste, se comunica a dos jugadores que se les asignará una suma de dinero a compartir entre ambos, siempre que se pongan de acuerdo en la distribución. Si no lo hacen, ninguno recibirá cantidad alguna. Se permite que uno de los jugadores (A) haga una única propuesta de reparto al otro (B), que debe aceptarla o rechazarla. Supongamos que la cantidad total es de 10.000 euros. Imaginemos, por ejemplo, que A propone 8.000 euros para él y 2.000 euros para B. ¿Cómo cabe esperar que actúe éste? ¿Aceptará o rechazará la oferta? Si B fuese un maximizador de su utilidad, parecería claro que la aceptaría, ya que se aseguraría percibir 2.000 euros, frente a la alternativa, si la rechaza, de percibir nada. Sin embargo, los resultados de los experimentos realizados reflejan que el jugador B tiende a rechazar ese tipo de ofertas, dado que, aunque le permiten obtener un dinero adicional, lo dejan en una peor posición que al jugador A.

3. La hora de la revisión metodológica

La Economía, según Cooper, se encuentra sumida en un estado de crisis y precisa de un giro como los que en su día protagonizaron científicos como Copérnico, Harvey o Darwin. Como explica Kuhn en el análisis de las revoluciones científicas, a pesar de que una teoría quede descartada por los hechos, es difícil que se rechace totalmente hasta disponer de otra mejor. Convencido de ello, se lanza a la búsqueda de un modelo superior que permita reemplazar el viejo paradigma.

A tal fin, no duda en utilizar las enseñanzas darwinianas para subrayar que la toma de decisiones humanas es fundamentalmente un proceso competitivo. Así, las elecciones de los individuos resultan dependientes de las de sus semejantes. Si se admite este punto de vista, es evidente que el comportamiento agregado de una economía no puede representarse fiablemente como la suma de comportamientos individuales. Tampoco puede esperarse que se alcance un equilibrio, en la medida en que cada uno tratará permanentemente de mejorar su posición.

Hoy por hoy es prematuro tratar de pronosticar cuál será el curso de los acontecimientos en el terreno de la metodología económica y en qué medida la corriente principal se hará eco de las reformulaciones propuestas, si dejará paso a otra fuerza emergente o si se logrará alguna síntesis superior. De hecho, a pesar de que, desde hace décadas, la Economía experimental viene propugnando el recurso a la experimentación como única alternativa para consolidar el cuerpo de conocimientos de la ciencia económica, frente a modelos abstractos que ignoran atributos esenciales del mundo real, las escuelas dominantes se han

mostrado bastante refractarias a introducir algún cambio en esa dirección. Antes al contrario, la formalización matemática, bajo supuestos de maximización de objetivos, es un rasgo cada vez más acentuado en las investigaciones económicas. ¿Qué sería de éstas sin el cálculo de derivadas? ¿Qué sería de nosotros sin el multiplicador de Lagrange? ¿Qué ocurriría si hubiese que revisar todo el andamiaje matemático en el que se vienen sustentando los conocimientos económicos?

Lo que sí parece evidente es la reversión de la tendencia observada desde mediados del siglo pasado en el sentido de despreciar el tratamiento de los métodos de investigación científica en Economía: ya no puede sostenerse que "parece que cualquier expresión abierta de interés por la metodología se considera -como enfatizaba Boland (1987, pág. 455)- un signo claro de mentalidad débil o de senilidad prematura".

En este contexto, se hace hoy más necesario que nunca superar definitivamente la inclinación de los economistas, denunciada hace años por Blaug (1980, pág. 285), a contentarse «con frecuencia con demostrar que el mundo real se conforma a sus predicciones, sustituyendo así la falsación, que es tarea difícil, por la de la verificación, que no lo es tanto».

Ante la ardua tarea que los economistas tienen por delante, quizás convenga no olvidar la advertencia lanzada por Boland (1987, pág. 456): «si sólo hubiera un método inambiguo, entonces todo el mundo aceptaría que sería inteligente seguir tal método en el desarrollo del análisis económico. La existencia de tal método perfecto es, sin embargo, una quimera romántica».

Referencias bibliográficas

BLAUG, M. (1980): «The methodology in Economics», University of Cambridge; versión castellana, Alianza EditoriaL, Madrid, 1985.

BOLAND, L. A. (1987): «Methodology», en Eatwell, J; Milgate, M. y Newman, P., "The New Palgrave Dictionary of Economics", The Macmillan Press, Londres, vol. 3.

COOPERS, G. (2014): «Money, blood and revolution. How Darwin and the doctor of King Charles I could turn economics into a science», Harriman House, Petersfield.

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

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2010): «Los economistas, en el banquillo de los acusados», *La Opinión de Málaga*, 24 de marzo.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2014): «Dinero, sangre y revolución en la Economía», *Sur*, 14 de junio.

La internacionalización de los estudios de Economía

Francisca García Lopera, Beatriz Lacomba Arias y Beatriz Rodríguez Díaz

Resumen: Los intercambios culturales se han convertido en una práctica cada vez más común en el ámbito de la educación superior, especialmente las dobles titulaciones internacionales. Existen múltiples fórmulas de intercambio y todas ellas suponen una herramienta para mejorar nuestra formación y atraer estudiantes internacionales. También gracias a estos programas, podemos conocer mejor a nuestros semejantes en otros países, sirviendo ésto para poder incorporar mejoras en nuestros planes de estudio. Para los estudiantes, además de mejorar y cualificar su formación académica, constituye un proceso de madurez personal, que conlleva una mejor preparación en aspectos claves para el desarrollo de una futura actividad profesional, como puedan ser el desarrollo de la capacidad resolutiva, el trabajo en equipo, el sentido de la responsabilidad, etc. En este trabajo se expone la experiencia de la Facultad de Ciencias Económicas y empresariales de la Universidad de Málaga en este ámbito.

Palabras clave: Internacionalización; Economía; Educación; Universidad.

Códigos JEL: A23.

Si bien la internacionalización de la educación superior se está convirtiendo en una dimensión esencial del desarrollo de las universidades de cara a su competitividad, en el caso de los estudios de Economía, no es optativa, es algo esencial.

El ámbito económico, en un mundo cada vez más globalizado, está estrechamente relacionado con la actualidad mundial. En el mercado laboral hay un interés creciente por graduados con estudios internacionales y con un buen nivel de idiomas. La clave de la empleabilidad está en diferenciarse respecto a los demás y en contar con las habilidades y destrezas adecuadas para desenvolverse en entornos tanto nacionales como internacionales.

El proceso de internacionalización es también una respuesta al desarrollo de sistemas de evaluación y de acreditación, y a la proliferación de los rankings internacionales que extienden la competición entre universidades por estudiantes, profesores e investigadores.

Abarca múltiples disciplinas, niveles y tipologías, comprendiendo todas las actividades que implican el contacto y la colaboración de personas (estudiantes, PAS o PDI) e instituciones situadas fuera de nuestro país. Destacamos a continuación algunas de las diversas formas de llevar a cabo este proceso.

Los Programas de movilidad, acuerdos y convenios de reconocimiento de materias cursadas en otras Universidades, como por ejemplo programas Sócrates, Erasmus, Erasmus Mundus, Erasmus Prácticas, Coímbra, u otros convenios bilaterales de reconocimiento de créditos, permiten estancias de estudiantes en el extranjero para llevar a cabo cursos, prácticas o tesis, y la presencia de estudiantes extranjeros en los campus de nuestras universidades.

Por otra parte, existen redes universitarias que ofrecen módulos accesibles desde las varias universidades socias de la red. Esta fórmula permite a cada universidad ofertar cursos en áreas que corresponden a sus puntos fuertes y reunir grupos de estudiantes en áreas de especialización, para las cuales podría ser complicado encontrar un número suficiente de estudiantes en una sola universidad; es una fórmula que permite enriquecer la oferta educativa gracias a la puesta en común de equipos docentes y estudiantiles de varias universidades. Un ejemplo son los cursos de verano, que permiten a los estudiantes añadir créditos internacionales sin alargar la duración de sus estudios.

Destacan por su gran importancia las dobles titulaciones internacionales, tanto en grados, y másteres como doctorados internacionales o en cotutela, así como las titulaciones conjuntas internacionales. En lo que se refiere al concepto de

doble titulación internacional se ha convertido en una práctica cada vez más común en el ámbito de la educación superior. Se trata de un acuerdo entre universidades para que estudiantes de ambas instituciones puedan obtener sendos títulos académicos oficiales, tras un período de intercambio. A diferencia de éstas, la titulación conjunta tiene un único itinerario académico, el cual se encuentra previamente establecido por ambas universidades y en el que el alumno recibe un solo título avalado por las dos instituciones. A nivel institucional, el doble título conlleva menos dificultades, puesto que únicamente requiere que cada institución analice previamente el contenido curricular de la carrera ofrecida por la otra y acepte reconocer los créditos académicos de la misma hasta un determinado porcentaje. Una vez que el estudiante obtenga los créditos de su institución de origen, deberá obtener los créditos requeridos por la otra institución y de esta forma conseguirá alcanzar ambos títulos.

Por último destacamos las «escuelas» de postgrado o doctorales internacionales, que agrupan a varios másteres y doctorados en una perspectiva interdisciplinar, una estrecha cooperación con empresas o entidades de investigación y con universidades extranjeras.

A continuación, vamos a analizar un poco más en profundidad las dos formas más importantes de internacionalización que existen actualmente en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga.

Por una parte, destacan las estancias en centros socios, que es un sistema que se basa fundamentalmente en el reconocimiento de los estudios cursados en el extranjero, es decir, cualquier materia que el estudiante apruebe debe ser reconocida en su institución de origen, bien a través de asignaturas específicas o bien a través de bolsa de créditos optativos.

Una asignatura que suscitó dudas respecto a la posibilidad de reconocimiento fue el trabajo fin de grado (TFG), asignatura obligatoria del plan de estudios de todos los grados, ya que el Real Decreto 1393/2007, de 29 de octubre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales (modificado en el Real Decreto 861/2010, de 2 de julio) establecía, en su artículo 6 lo siguiente:

«En todo caso no podrán ser objeto de reconocimiento los créditos correspondientes a los trabajos de fin de grado y máster».

Posteriormente, en una nota aclaratoria, se informó de que en lo que respecta a programas de intercambio, el reconocimiento es posible, ya que el alumno no pierde en ningún momento la condición de estudiante del centro de origen.

Por otra parte, destacan las Dobles titulaciones en el marco ERASMUS. Una de las grandes ventajas que ha permitido la implantación del sistema ECTS es la posibilidad que se le ofrece a muchos estudiantes de obtener una doble titulación internacional. Hay que ser en principio cuidadosos con el lenguaje, en este caso, estamos hablando de dos títulos, uno por la universidad de origen y otro por la de destino, y no de un único título doble, existente también, pero que exige un único Plan de Estudios.

La firma de acuerdos de dobles títulos internacionales, en los que la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales ha sido pionera en la Universidad de Málaga contando en la actualidad con cinco acuerdos firmados, que se basan en el concepto de confianza y reconocimiento de estudios. Entre sus ventajas cabe destacar su desarrollo al amparo de los acuerdos Erasmus, cuya financiación es resuelta de una forma más fácil y sencilla.

En general, y siempre considerando las particularidades propias de cada universidad, este programa se basa en lo siguiente. El alumno, siempre que tenga un número mínimo de créditos aprobados en el centro de origen, que oscila entre los 150-170 ECTS, cursa un año en el centro de destino, que consta, en la gran mayoría de los casos, de 60 ECTS.

Esos créditos, previamente aprobados, garantizan que el estudiante dispone de los conocimientos básicos del grado para el que opta, ya que estamos en este caso considerando alumnos de tercer y cuarto curso. Otro de los requisitos indispensables que debe cumplir el estudiante es el conocimiento de la lengua de destino en un nivel medio-alto, que nunca debe ser inferior a un B2, llegando en muchos a requerirse un nivel C1.

En el centro de destino el estudiante cursará asignaturas referidas a características propias del país al que acude, como, por ejemplo, su sistema fiscal y aquellas otras asignaturas obligatorias que no estén contemplados en el plan de estudios propio. El resto podrá obtenerlo con materias específicas que resulten de su interés. Este enfoque restringe mucho más la libertad del alumno, ya que debe cursar

obligatoriamente algunas materias, mientras que en el Programa de intercambio no referido a una doble titulación, dispone de un mayor margen a la hora de elegir las asignaturas.

Una vez que el estudiante regrese a su universidad de origen y finalice sus estudios, y previa obtención del grado propio, podrá optar al Grado del centro de destino, de forma que no podrá ser graduado por el centro extranjero hasta que no lo sea por el nacional.

Una gran dificultad con la que nos encontramos a la hora de firmar estas dobles titulaciones, es que la homologación en los planes de estudio a escala europea, que se auguraba con la implantación del Espacio Europeo de educación Superior (EEES), no es tan inmediata, ya que, en la gran mayoría de los países del resto de Europa, los «Bachelor» consisten en tres cursos, aunque es cierto que el «valor» del crédito, 25 horas de trabajo del estudiante en España, es también diferente.

Como ya hemos comentado anteriormente, la internacionalización y, por tanto, todos estos acuerdos, supone una gran herramienta en una institución, tanto para mejorar la formación que ofrece como para competir con más eficacia en el mercado internacional y, así, atraer estudiantes e investigadores de alto nivel.

La Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga se encuentra bien posicionada en los rankings mundiales. El Índice de Shanghai posiciona al área de Ciencias Sociales (en la que se encuentran los estudios de Economía y Empresa), en el puesto 435 y como la mejor situada de la Universidad de Málaga (enero 2014).

Desde el punto de vista del estudiante, la experiencia de cursar estudios en centros extranjeros les permite el conocimiento de nuevas metodologías docentes, sistemas de enseñanza y, en general, un enfoque más práctico de los estudios de Economía y Empresa.

Además de mejorar su formación académica, es una experiencia que les permite madurar a nivel personal y les ofrece una mejor preparación en aspectos claves para el desarrollo de su futura actividad profesional, como pueden ser el desarrollo de la capacidad resolutiva, el trabajo en equipo, el sentido de la responsabilidad, etc.

Dada la importancia que tiene la internacionalización de los estudios, una universidad debe facilitar y apoyar la colaboración internacional, así como la movilidad de su personal y de sus estudiantes. Asimismo, debe promover la enseñanza en varios idiomas, así como la presencia de profesores y estudiantes extranjeros en nuestros campus. El carácter internacional de nuestros programas de enseñanza puede mejorarse con un mayor número de profesores extranjeros visitantes o invitados. También es importante la competencia intercultural de todo el personal universitario y promover la participación en proyectos e iniciativas internacionales. Por su parte, la universidad también se podrá beneficiar de la movilidad de sus profesores que salen al extranjero, ya que regresan con mejores conocimientos lingüísticos y culturales.

En cualquier caso, queda patente que las posibilidades de acceder al mercado laboral se incrementan con los Programas de Internacionalización y dotan a sus estudiantes de un necesario bagaje lingüístico, cultural, formativo y vivencial que les permitirá enfrentarse a la sociedad actual globalizada con mayor garantía de éxito.

COYUNTURA ECONÓMICA

Indicadores económicos básicos

Instituto Econospérides

	Economía internacional EE.UU. 2013	EE.UU. 2014	Eurozona 2013	Eurozona 2014	Economía española 2012	Economía española 2014	Economía andaluza 2013	Economía andaluza 2014	Periodo dato 2014	Fuentes	Comentario
Actividad económica											
1. PIB a precios de mercado (T.V.Interanual (%))	2,8	1,9	-0,6	-0,4	-1,6	-1,1	-2,0	-1,0	I Trim.	BdE, INE y AEEA	Moderación de la caída del PIB, debido a una caída de los componentes de demanda interna inferior a la esperada, compensada por el sector exterior
2. Demanda nacional (aportación al crecimiento. p.p.)	2,7	1,9	-2,2	-0,9	-4,1	--0,6	-4,8	-1,7			
3. Sector exterior (aportación al crecimiento. p.p.)	0,1	0,1	1,6	0,5	2,5	-0,5	2,8	0,7			
Mercado laboral											
4. Ocupación (T.V.Interanual (%))	1,9	0,6	-0,7	-0,5	-4,5	-1,2	-5,3	-1,3	I Trim.	Eurostat e INE	Caída generalizada del empleo en todos los sectores
5. Tasa de paro (%)	8,1	6,6	11,4	11,8	25,0	25,7	34,6	36,3			
Precios											
6. IPC (T.V.Interanual (%))	2,1	1,5	2,5	1,3	2,4	0,3	2,2	0,4	I Trim.	Eurostat e INE	Caída de la inflación por la moderación en el crecimiento de los precios de la energía
Sector exterior											
7. Balanza de pagos. Saldo comercial (T.V.Interanual (%))	-12,0	-3,5	-69,5	152,2	16,9	-33,6	-31,0	-3,5	I Trim.	Eurostat, INE e IEA	Continúa la tendencia de corrección del déficit comercial en España y en Andalucía debido a la ampliación del saldo con la UE
Sector público											
8. Superávit (+)/Déficit (-) Total AA.PP. (%s/PIB)	-8,9	-6,5	-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	--	--	--	--	I Trim.	Fed, BCE, BdE y WFE	Contención de la prima de riesgo. Mantenimiento de la tendencia descendente de los créditos y los depósitos.
11. Tipos de interés de mercado (%)[2]	0,34	0,27	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	--	--			
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.; Euríbor a 1 año para la Eurozona.
[3] Índice S&P 500 para EE.UU.; Índice Eurostoxx 50 para la Eurozona; Índice Ibex-35 para la economía española.

(Fecha actualización: 16.08.2014)

GRÁFICO SELECCIONADO

El reparto del PIB mundial por bloques y países

Rafael López del Paso

Resumen: La finalidad de esta nota es mostrar la evolución de la distribución del PIB mundial por grandes bloques y países durante los últimos treinta años.

Palabras clave: PIB mundial; Economías avanzadas; Economías emergentes y en desarrollo; BRICS.

Códigos JEL: F60; F63.

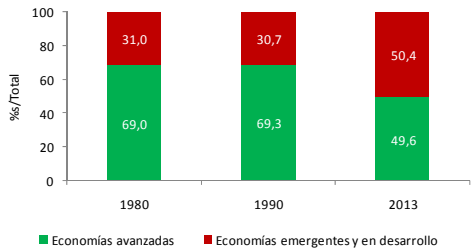
Continuando con el proceso de internacionalización iniciado a finales de la década de los ochenta del pasado siglo -impulsado por la implementación de políticas económicas de oferta tendentes a profundizar en la liberalización y en la flexibilización de los mercados, y por el intenso desarrollo tecnológico aplicado a las actividades productivas- las economías han aumentado sus grados de interconexión e integración, encontrándose hoy día plenamente globalizadas.

La configuración de un escenario más abierto ha permitido la entrada en juego de nuevos actores, que hasta la fecha habían exhibido un potencial latente, dibujando un nuevo equilibrio global inclinado hacia la zona de Asia-Pacífico, trasladándonos a un escenario similar al existente en 1820.

Baste para ello con analizar la evolución de la participación de los grandes bloques económicos en el PIB mundial. En 1980, apenas un tercio de la producción global se originaba en las economías emergentes y en desarrollo, concentrando las 2/3 partes restantes los llamados países desarrollados (gráfico 1). Veinte años más tarde, la distribución no había experimentado cambios significativos, si bien se comenzaba a barruntar ciertos cambios en las posiciones en el «campo de juego» que permiten explicar la situación hoy día alcanzada. Tras convertirse en los verdaderos motores del crecimiento económico mundial, como muestra el mantenimiento de diferenciales superiores en el aumento relativo de la producción durante los últimos 10 años, y verse impactadas en menor grado por los efectos devastadores de la crisis, en 2013, las economías emergentes y en desarrollo, con un 50,4% del PIB mundial ya superaban a las economías desarrolladas (49,6%)[1].

Descendiendo en el análisis, son las economías encuadradas bajo el grupo BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Suráfrica) las que han registrado un mayor aumento de su participación, pasando del 16,9 % del PIB mundial en 1980 al 27,6 %, esto es, un aumento de 10,7 p.p., el 55 % de lo que han perdido las economías avanzadas. Dentro de este grupo han ejercido como líderes la India (3,3 p.p. más en 2013 que en 1980) y, especialmente, China (13,2 p.p. más), mientras que, tanto Brasil como Rusia y Suráfrica, disminuyeron su participación en el PIB mundial. Por su parte, EE.UU. y la UE-27 vieron reducido su peso relativo en 5,6 p.p. y 12 p.p., respectivamente, al pasar del 24,9% en 1980 al 19,3% en 2013, en el caso del primero y del 30,9% al 18% para la agrupación de países europeos.

Grafico 1: Participación de los grandes bloques económicos en el PIB mundial. 1980-2013 (en $ y PPP). Porcentaje sobre total



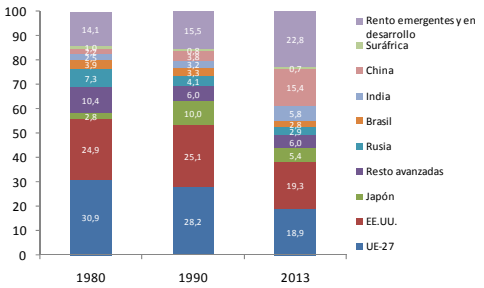
Fuente: FMI (2014).

En 2013, EE.UU. continuaba mantiene si posición de primera economía mundial, seguida de tres países asiáticos, China, India y Japón, en este orden. En 5º posición nos encontramos con la primera economía europea, Alemania, cuya participación en el PIB

[1] Véase Domínguez Martínez, José M. (2014).

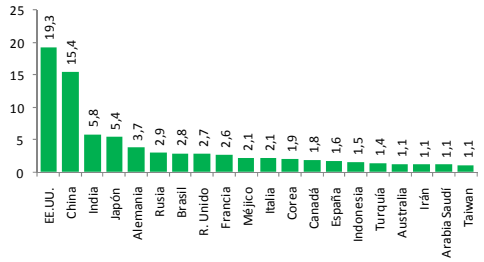
mundial se sitúa en el 3,7%. Con un 1,6% del total, en 2013, España es la octava economía del mundo.

Grafico 2: Participación en el PIB mundial 1980-2013 (en $ y PPP). Porcentaje sobre total



Fuente: FMI (2014).

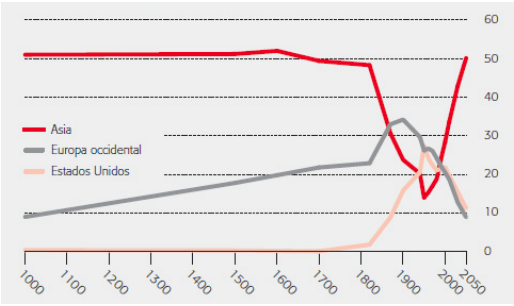
Grafico 3: TOP 20 países según la participación en el PIB mundial. 2013 (en $ y PPP). Porcentaje sobre total



Fuente: FMI (2014).

Aun cuando el futuro no está escrito, las proyecciones disponibles apuntan a que en 2050 la participación de Norteamérica y de Europa Occidental en el PIB mundial se situará en el 21%, frente al 15,4% actual (gráfico 3), mientras que la correspondiente a los países asiáticos se duplicará, manteniéndose China. tras haber superado a EE.UU. en 2014 como la primera economía del mundo (The Economist, 2013).

Grafico 4: Participación de las grandes áreas económicas en el PIB mundial 1000-2050 (en $ y PPP). Porcentaje sobre total



Fuente: The Economist (2014).

Referencias bibliográficas

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, JOSÉ M. (2014) «Desarrollo económico, países emergentes y globalización», eXtoikos, nº 14.

FMI (2014): «World Economic Outlook».

THE ECONOMIST (2013): «El mundo en 2050».

RADIOGRAFÍA ECONÓMICA

Los flujos comerciales

Rafael López del Paso

Resumen: Esta nota tiene como finalidad mostrar las tendencias actuales del comercio a escala mundial, así como las principales transformaciones experimentadas durante los últimos treinta años.

Palabras clave: Comercial mundial; Mercancías; Economías desarrolladas; Economías en desarrollo y emergentes.

Códigos JEL: F10.

La ampliación de las posibilidades de elección que ofrece un mundo marcado por la contracción del espacio y la aceleración del tiempo ha llevado a las empresas, por un lado, a expandir y a ampliar sus mercados objetivos; y, por otro, a avanzar hacia una asignación más eficiente de los recursos mediante la reestructuración de sus procesos y la desintegración vertical de sus estructuras productivas, localizando y externalizando la materialización de ciertas actividades más allá de las fronteras de sus territorios tradicionales en aras de aprovechar las ventajas competitivas existentes en materia de coste y las derivadas de la especialización. De este modo, se han abierto nuevas vías de despegue económico para países hasta ahora subdesarrollados, y se ha procedido a la incorporación en la escena mundial de nuevos países competidores, dando lugar a una extensión del perímetro de los centros de gravedad económicos, a un desplazamiento de los ejes de crecimiento y a una modificación de los dirección y la intensidad de los flujos comerciales.

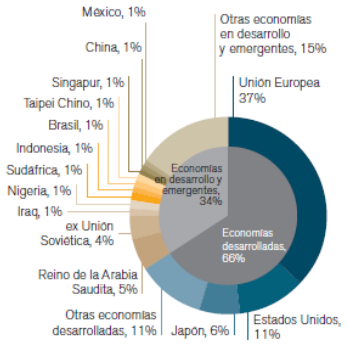
Durante los últimos 30 años, los movimientos comerciales internacionales han registrado un crecimiento espectacular. Atendiendo a las estadísticas publicadas por la Organización Mundial del Comercio (OMC), las exportaciones mundiales de mercancías se han multiplicado por 9, al pasar de 2,0 billones de dólares en 1980 a 18,3 billones de dólares en 2013, lo que supone un crecimiento medio anual acumulativo superior al 7% (OMC 2014a).

Esta expansión del comercio ha venido acompañada de importantes cambios en su estructura, en lo referente tanto a quién como al qué se comercia.

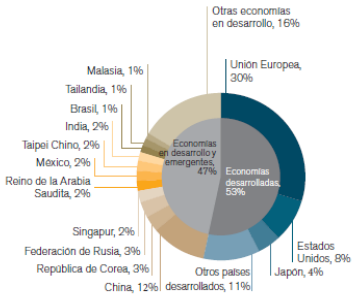
Como puede observarse en el gráfico 1, entre 1980 y 2013, el peso relativo de las economías desarrolladas en las exportaciones mundiales ha registrado una reducción significativa, del 66% al 53%. Por su parte, las economías en desarrollo, cuyas exportaciones sólo representaban el 34% del comercio mundial en 1980, en 2013 acaparan el 47% del total. Dentro de este grupo, la principal diferencia existente entre el inicio y el final del periodo considerado reside en que, mientras que en 1980 dominaban los países exportadores de petróleo, en el pasado ejercicio el protagonismo corresponde a los colosos asiáticos. Mientras que a comienzos de la década de los ochenta del pasado siglo las exportaciones de China representaban el 1%, en 2013 representaban el 12,1%, convirtiéndose en el principal exportador entre los países en desarrollo y en el primer exportador mundial en términos absolutos, si se contabilizan por separado los miembros de la Unión Europea. La participación de la Unión Europea ha disminuido del 37% al 30%, la de EE.UU. del 11% al 8% y la del Japón del 6% al 5%.

Gráfico 1: Participación de determinadas economías en las exportaciones mundiales de mercancías

1980



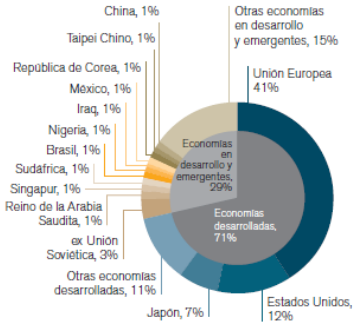
2013



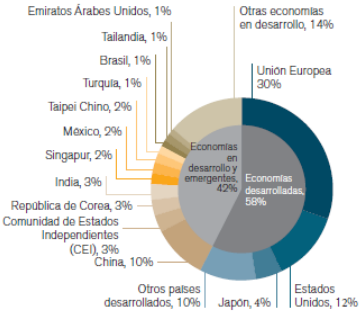
Fuente: OMC (2014b).

Una evolución similar se observa cuando el análisis se referencia a las importaciones (gráfico 2).

Gráfico 2: Participación de determinadas economías en las importaciones mundiales de mercancías 1980



2013



Fuente: OMC (2014b).

En el cuadro 1 se muestra el ranking de países por valor de exportaciones e importaciones en 2013. En lo que respecta a las exportaciones, junto al mencionado liderazgo de China, destaca la importancia de Alemania, que con un 7,7% del total, presenta un tamaño similar al de EE.UU (8,4%). Tras estos tres países aparecen Japón, Holanda y Francia, con valores de entorno al 3%. Los 30 primeros países concentran el 82% de las exportaciones mundiales.

En lo que se refiere a las importaciones, la clasificación resulta muy simular, si bien, en este caso, el liderazgo corresponde a EE.UU, cuyas importaciones representan el 12,4% del total mundial.

Cuadro 1: Comercio de mercancías. 30 primeros países exportadores e importadores del mundo, 2013

	Exportaciones			Importaciones	
	m. M. €	%s/Total mundial		m. M. €	%s/Total mundial
1 China	2.210	11,8	1 EE.UU.	2.331	12,4
2 EE.UU.	1.579	8,4	2 China	1.950	10,3
3 Alemania	1.453	7,7	3 Alemania	1.187	6,3
4 Japón	715	3,8	4 Japón	833	4,4
5 Holanda	664	3,5	5 Francia	681	3,6
6 Francia	580	3,1	6 R. Unido	654	3,5
7 Corea	560	3,0	7 Hong Kong	622	3,3
8 R. Unido	541	2,9	8 Holanda	590	3,1
9 Hong Kong	536	2,9	9 Corea	516	2,7
10 Rusia	523	2,8	10 Italia	477	2,5
11 Italia	518	2,8	11 Canadá	474	2,5
12 Bélgica	469	2,5	12 India	466	2,5
13 Canadá	458	2,4	13 Bélgica	450	2,4
14 Singapur	410	2,2	14 Méjico	391	2,1
15 Méjico	380	2,0	15 Singapur	373	2,0
16 Arabia Saudí	376	2,0	16 Rusia	344	1,8
17 Emiratos Árabes	365	1,9	17 España	339	1,8
18 España	316	1,7	18 Taipei Chino	270	1,4
19 India	312	1,7	19 Turquía	252	1,3
20 Taipei Chino	305	1,6	20 Tailandia	251	1,3
21 Australia	253	1,3	21 Brasil	250	1,3
22 Brasil	242	1,3	22 Emiratos Árabes	245	1,3
23 Suiza	229	1,2	23 Australia	242	1,3
24 Tailandia	229	1,2	24 Malasia	206	1,1
25 Malasia	228	1,2	25 Malasia	204	1,1
26 Malasia	202	1,1	26 Suiza	200	1,1
27 Indonesia	184	1,0	27 Indonesia	187	1,0
28 Austria	174	0,9	28 Austria	182	1,0
29 Suecia	167	0,9	29 Arabia Saudí	164	0,9
30 R. Checa	161	0,9	30 Suecia	158	0,8
TOP 30	15.339	81,7	TOP 30	15.492	82,1
Total mundial	18.784	100,0	Total mundial	18.874	100,0

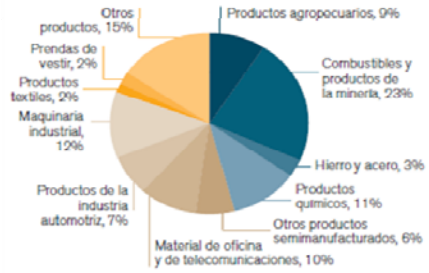
Fuente: OMC (2014b).

Al igual que se ha modificado la importancia relativa de los países en el comercio internacional también lo ha hecho la combinación de bienes y servicios objeto de comercio. Como puede observarse en el gráfico 3, en 2013 los productos manufacturados representaban el 65% en 2013, 5 p.p. menos que en 1990. A diferencia de los productos manufacturados y de los productos agropecuarios, que también retroceden, no se observa una tendencia clara en la parte correspondiente a los combustibles y los productos de la minería. Entre las subcategorías de productos manufacturados, sólo la participación de los productos químicos y el material de oficina y de telecomunicaciones en el comercio mundial era mayor en 2013 que en 1990 (La participación de la mayoría de los restantes productos, incluidos los de los sectores del automóvil y el textil y las prendas de vestir, había disminuido, pero la del hierro y el acero permanecía estable (OMC, 2014).

Gráfico 3: Participación en las exportaciones mundiales de mercancías por productos

1990

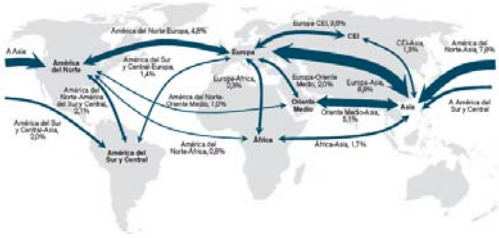
2013



Fuente: OMC (2014b).

Finalmente, en e1 esquema 1 se muestra la distribución del comercio de mercancías entre regiones geográficas. En 2013, las tres relaciones bilaterales más importantes del comercio mundial eran las existentes entre Asia y Europa, Asia y América del Norte y Asia y el Oriente Medio (el 5,1% del comercio mundial). Entre 1990 y 2013, el comercio bilateral de Asia con todas las regiones aumentó como participación en el comercio mundial, exceptuado el comercio con América del Norte, en el que la participación disminuyó del 10,2% en 1990 al 7,8% en 2013. Por su parte, la participación del comercio entre África y Asia en el comercio mundial casi se ha triplicado impulsada por los envíos de petróleo y otros recursos naturales a China y por las exportaciones de productos manufacturados de China a los exportadores de recursos.

Esquema 1: Participación entre regiones geográficas en el comercio mundial. 2013



Fuente: OMC (2014).

Referencias bibliográficas

OMC (2014a): «Informe sobre el comercio mundial 2013».

OMC (2014b): «World Trade 2013, prospect for 2014».

METODOLOGÍA ECONÓMICA APLICADA

Medición del grado de apertura de una economía

Rafael López del Paso

Resumen: Esta nota tiene como finalidad mostrar el grado de apertura externa como el indicador más usual para medir la proyección internacional de las economías, señalando las principales limitaciones que presenta para la aproximación a los fenómenos de integración y globalización económicas.

Palabras clave: Apertura externa; Apertura comercial; Indicadores; Globalización económica.

Códigos JEL: F01; F60.

A pesar de los esfuerzos realizados durante los últimos años en aras de incorporar las diferentes dimensiones del fenómeno de la globalización en la construcción de indicadores tendentes a su cuantificación, es frecuente que, apelando a su dificultad en la identificación de sus vectores, no exentos de solapamientos y conexiones, y la falta de solidez de las métricas que se utilizan, la mayoría de investigadores sociales hayan optado por su simplificación, concentrándose en el análisis de su perspectiva económica (Pérez García, 2010). Bajo la adopción de esta perspectiva reduccionista, la globalización se contempla atendiendo a la evolución del comercio internacional, tomando como medida elemental de referencia, el peso relativo del comercio en la producción, también llamado grado de apertura externa o apertura comercial de las economías (OCDE, 2005).

Este indicador se define como el porcentaje que suponen los flujos del comercio exterior, exportaciones (X) e importaciones (M) en el total del PIB, es decir:

(X+M)/PIB x 100.

Atendiendo a su construcción, una economía estará más presente en los mercados internacionales cuanto mayor sea su grado de apertura, esto es, cuanto mayor sea la participación de la suma de las exportaciones más las importaciones en la producción nacional.

A modo de ejemplo, tomando como referencia los datos de Contabilidad Nacional correspondientes a 2013, publicados por el INE (2014) (datos en millones de euros):

Exportaciones: 331.073.

Importaciones: 295.316.

PIB: 1.049.181.

El grado de apertura exterior de la economía española es igual a: (331.073 + 295.316)/ 1.049.181 = 626.389/1.049.181 = 0,597, 59,7%, expresado en porcentaje.

Aun cuando se trata de una medida relevante y la más frecuente, al ofrecernos de manera sencilla una orientación de las economías más allá de sus fronteras, no es menos cierto que presenta importantes limitaciones, siendo las más relevantes las que se muestran a continuación (Rodrick, 1999):

- Muestra sensibilidad al peso de los servicios en el PIB, al formar parte del denominador, pero no del numerador, en tanto en cuanto sólo le computan las operaciones con bienes.

- Otorga el mismo tratamiento a las importaciones y a las exportaciones, por lo que dos economías pueden presentar el mismo grado de apertura con flujos comerciales cuya magnitud de cada uno de sus direcciones sean muy dispares.

- No tiene en cuenta el tamaño de las economías. Las más pequeñas suelen estás más especializadas en su producción a fin de ser más competitivas, lo que las lleva a mostrar una mayor orientación exterior, mientras que las economías de mayor tamaño dedican una mayor proporción de su producción a su mercado interior.

- Muestra neutralidad geográfica, dado que no atiende al destino de los flujos comerciales, por lo que no ofrece evidencia de la extensión de la integración económica.

- No ponen en relación a las exportaciones ni a las importaciones con su nivel de demanda, por lo que presenta sesgo doméstico.

- No recoge el efecto de la existencia de barreras de entrada, ni tiene en cuenta las disparidades en las estructuras sectoriales, la heterogeneidad de los precios entre sectores, los niveles de renta y costes relativos de las economías, la distancia geográfica y las diferencias legislativas, así como la posible existencia de acuerdos comerciales.

Referencias bibliográficas

OCDE (2005): «Handbook on Economics Globalization Indicator», OCDE, Paris.

RODRICK, D. (1999): «The new global economy and developing countries: making openness work», Overseas Development Council Policy Essay, nº 24, John Hopkins University Press, Nueva York.

PÉREZ GARCÍA F. (Dir.) (2010): «La medición de la integración comercial en una economía globalizada», Fundación BBVA, Madrid.

RAZONAMIENTO ECONÓMICO

¿Es adecuado comparar el nivel de vida de distintos países a partir del PIB per cápita en dólares?

José M. Domínguez Martínez

Resumen: Esta nota tiene como finalidad ilustrar la necesidad de realizar ajustes para poder efectuar comparaciones internaciones homogéneas del nivel de vida de los habitantes de distintos países. El correcto uso de las paridades del poder de comprar es esencial para ese propósito.

Palabras clave: Nivel de vida; Comparación internacional; Paridades del poder de compra.

Códigos JEL: E01; E31; 011.

Responder a la pregunta planteada en el título de esta nota requiere, en primer término, dar por sentado que el PIB per cápita es un buen indicador del nivel de vida de los residentes en un país. Son bien conocidas las limitaciones inherentes al PIB como indicador de bienestar o desarrollo económico, por lo que, en puridad, si no dilucidamos esta premisa difícilmente podremos continuar con el contenido del interrogante. A fin de no perder el foco de atención seleccionado, evitaremos cuestionar aquí el papel del PIB en esa vertiente[1].

Nuestro problema queda acotado a comparar las cifras del PIB por habitante de dos países diferentes. Evidentemente, como primera providencia necesitamos un tipo de cambio para expresar los datos en un numerario común. Ya Gilbert y Kravis (1954) advirtieron del sesgo que se deriva de la aplicación de tipos de cambio, dado que éstos no suelen ser precios de un mercado libre ni reflejan la cesta de consumo de un consumidor típico.

Por otro lado, si el PIB por habitante de un país A es superior al de otro país B, expresados en la misma moneda, la diferencia puede representar no sólo un mayor volumen de bienes y servicios en el país A, sino también un mayor nivel de precios en este país. De ahí que la realización de comparaciones internacionales homogéneas exija el cálculo de las conocidas como paridades del poder de compra (PPC) o del poder adquisitivo (PPA), a fin de tener en cuenta la auténtica capacidad de compra que una suma de dinero dada tiene en cada país.

Así, por ejemplo, de los datos ofrecidos por Eurostat (2013) se desprende que el PIB per cápita de España en el año 2011 ascendía a 23.249 euros, frente a 31.718 euros en Alemania. De esta manera, el PIB de un alemán medio equivalía al 136% del de un español medio. En esta ocasión, al pertenecer ambos países a la misma unión monetaria, no necesitamos emplear ningún tipo de cambio. Sin embargo, como se ha indicado, para eliminar las diferencias entre los niveles de precios de los dos países hemos de expresar el PIB per cápita en términos de paridades del poder adquisitivo. Cuando lo hacemos, comprobamos que la comparación es menos desfavorable para España: la mencionada relación se sitúa en el 122%. O, lo que es lo mismo, el nivel de los precios en Alemania era aproximadamente un 11% superior al existente en España.

De una manera más precisa y extensa, la OCDE (2009, pág. 10) define las paridades del poder de compra como "los tipos de conversión de monedas que igualan el poder de compra de diferentes países eliminando las diferencias en los niveles de precios entre países. Cuando se convierten por medio de las PPCs, los gastos en el PIB entre países se expresan, en efecto, según el mismo conjunto de precios, permitiendo comparaciones entre países que reflejan sólo diferencias en el volumen de los bienes y servicios comprados. Las comparaciones simplistas de la actividad económica usando tipos de cambio deben en general ser evitadas pues tales comparaciones incorporarán estas diferencias de precios y, además, las series de los tipos de cambio tienden a ser más volátiles que las de las PPCs, presentando dificultades cuando se efectúan comparaciones entre países y en el tiempo".

[1] En un breve trabajo anterior (Domínguez Martínez, 2009) abordamos sucintamente los aspectos problemáticos del PIB.

Según los datos recogidos por la OCDE (2014), en el año 2013 el tipo de cambio del dólar estadounidense frente al euro era de 0,753 (1 € = 1,328 $). En el mismo año, la paridad del poder de compra para el PIB de un dólar se situaba en España en 0,680 (1 € = 1,471 $) y en Finlandia en 0,909 (1 € = 1,100 $). Así, nos encontramos con que en dicho año el nivel de precios del PIB en España era inferior casi en un 11% al de Estados Unidos, mientras que en Finlandia era superior en un 21%. Por otro lado, un euro tenía en España un poder adquisitivo superior en un 34% al que tenía en Finlandia.

Referencias bibliográficas

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2009): «Jaque al PIB», *La Opinión de Málaga*, 7 de octubre.

EUROSTAT (2013): «Key figures on Europe – 2013 digest of the online Eurostat yearbook».

GILBERT, M., y KRAVIS, I. B. (1954): «An international comparison of national products and the purchasing power of currencies: a study of the United States, the United Kingdom, France, Germany, and Italy», OCDE, París.

OCDE (2009): «National Accounts at a Glance», París.

OCDE (2014): «Statistics», www.oecd.org.

CURIOSIDADES ECONÓMICAS

Comercio y parque de contenedores

Rafael López del Paso

Resumen: Esta nota tiene como finalidad mostrar la relevancia del tráfico marítimo en el comercio internacional y el papel que ha desempeñado los contendores en su extensión.

Palabras clave: Comercial mundial; Tráfico marítimo; Contenedores.

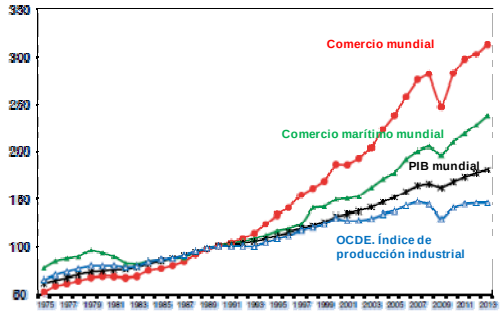
Códigos JEL: F10.

El desarrollo de los procesos de liberalización e internacionalización de las economías, en un primer estadio, y de globalización a en una fase posterior, ha dado lugar a una expansión del comercio, tanto de bienes finales como de carácter intermedio, ensanchando los límites de los mercados en proporciones en las que no lo habían hecho en el transcurso de la historia, alcanzando cotas que hasta hace poco resultaban inimaginables.

En este proceso de ampliación de las posibilidades de transformación, consumo e intercambio han desempeñado un papel crucial los puertos marítimos, al permitir la adopción de métodos de transporte ágiles, baratos y seguros, debido a las ventajas que ofrecen en la organización logística. Su relevancia en los cambios en la visión moderna del transporte, junto con el bajo coste de los fletes -sirva como ejemplo, que el transporte marítimo de una mercancía desde China hasta Europa es menor que el que se hubiera incurrido al realizarlo en camión a una distancia de 500 kilómetros (Piqueras y Sanchís, 2003), explican que, actualmente,: 1) en términos de volumen, el 80% del tráfico comercial mundial se canaliza a través del mar y los ríos, esto es, más de 9.000 millones de toneladas, 6 veces más que en 1980 y, 2) éste muestre un crecimiento superior al del PIB mundial (gráfico 1) (UNCTAD, 2014).

Sin embargo, los beneficios de la expansión del comercio marítimo mundial no se ha distribuido de forma uniforme, al articularse en torno a los que ha venido a denominarse la «gran triada»: Norteamérica, Europa Occidental y Lejano Oriente (Rocca, 2000), donde se materializan en torno al 90% de los intercambios. La conexión entre los puntos nucleares de este espacio marino se lleva a cabo a través de un corredor principal, que marca las rutas principales, apoyándose en doce puertos situados estratégicamente que actúan como plataformas de transbordo y en torno a ochenta adicionales que facilitan las labores de redistribución (esquema 1).

Gráfico 1: Crecimiento comparado del comercio, transporte marítimo y PIB mundiales, y del índice de producción industrial de la OCDE. 1975-2013 (1990 = 100)



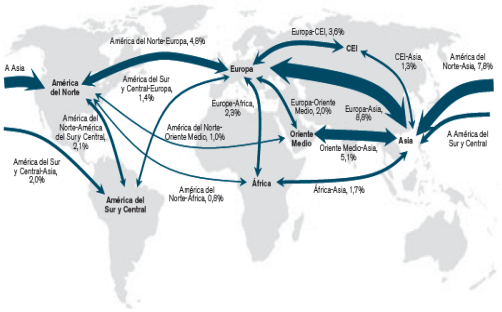
Fuente: UNTACC (2014).

Esquema 1: Principales rutas marítimas.

- Fuente: Kauffman Foundation (2013).

Atendiendo a lo anterior, como puede observarse en el esquema 2, las tres relaciones bilaterales más importantes del comercio mundial son las existentes entre Asia y Europa (el 8,8% del comercio mundial en 2013), Asia y América del Norte (el 7,8%) y Asia y el Oriente Medio (el 5,1%) (OMC, 2014).

Esquema 2: Participación entre regiones geográficas en el comercio mundial. 2013



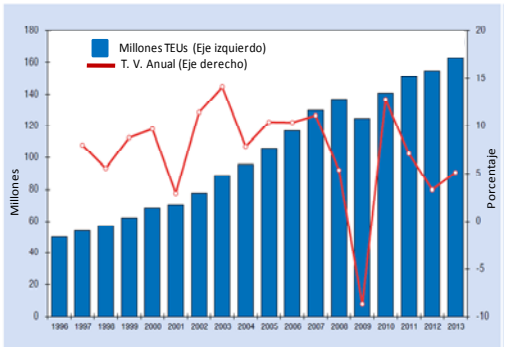
Fuente: OMC (2014).

Esta revolución del transporte marítimo y fluvial encuentra su origen en la extensión generalizada del contenedor, creado en 1956 en EE.UU. por Malcom McLean, como envase y unidad de carga y contabilidad, dadas las ventajas que ofrece para el transporte intermodal sin que se produzca ruptura de carga. Su importancia es tal, que analizando la evolución del parque de contenedores se puede atisbar el comportamiento futuro a corto y a medio plazo de la movilidad mundial de mercancías.

Aun cuando existen dos modalidades[1], el más utilizado es el TEU (Twenty Feet Equivalent Units) o 20'', cuyas medidas estándar, según el sistema métrico decimal, son 5'896 metros de largo, 2'340 metros de ancho y 2'274 metros de alto, lo que se traduce en un continente de en 31,4 m^3, y una capacidad máxima, sobre mercancía estándar de 28'3 Toneladas Métricas.

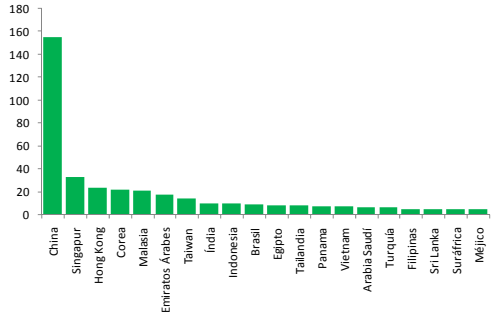
En 2013, el parque mundial de TEU superaba las 160 millones de unidades, frente a los 45 millones existentes en 1990. Por su parte, el movimiento portuario de contenedores se elevó a 608 millones. Atendiendo a su distribución, China ocupa la primera posición con 155,0 millones de unidades (25,7% del total, seguida de Singapur (32,4 millones), Hong Kong (23,1 millones), Corea (21,5 millones) y Malasia (20,9 millones) (gráfico 2). Con 252,9 millones de unidades, estos cinco países asiáticos concentran el 40,2% del comercio mundial con contenedores. El primer país europeo en el ranking es Rusia, puesto 21 (3,9 millones), no apareciendo España entre los 79 primeros países.

Gráfico 2: Evolución del parque mundial de contenedores



Fuente: UNTACC (2014).

Grafico 3: TOP 20 de países por contenedores. 2013. Millones de TEUs



Fuente: UNTACC (2014).

Las estimaciones realizadas por diferentes organismos internacionales apuntan a que, en 2014, el número de contenedores en circulación podrá superar las 500 millones de unidades, dando cobertura a más del 60% del comercio que se lleve a cabo a escala mundial (UNCTAD, 2014). En este proceso expansionista, que vendrá precedido de reordenación de las rutas se espera que resulten beneficiarán los puertos españoles, tanto por la potenciación de las de establecidas alrededor del mundo, por su proximidad a Gibraltar, como las de carácter pendular entre continentes, al poder actuar como puntos de intercambio de líneas Este-Oeste con líneas Norte-Sur y viceversa.

[1] El segundo tipo de contenedor es el de 40 pies de longitud, cuya capacidad es equivalente al de 2 TEU. La necesidad de adaptarse a otros tipos de carga y exigencias de determinados métodos de transporte está dando lugar a la construcción de contenedores de 35'', 45'', 48'' pies. Sin embargo, en la elaboración de las estadísticas se toma como referencia los TEU o equivalentes.

A la luz de los desarrollos del comercio marítimo y sus previsiones futuras, y sus efectos sobre el crecimiento económico sobre los países abiertos al mar, resultan ilustrativas las palabras con las que Cristóbal Colón presentaba su proyecto de viaje al Nuevo Mundo en las principales Cortes europeas, «El mar da a cada hombre una nueva esperanza, como el dormir le da sueños».

Referencias bibliográficas

KAUFFMAN FOUNDATION (2013): «FastTac Program».

OMC (2014): «Informe sobre el comercio mundial 2013».

PIQUERAS, J. y SANCHÍS, C. (2003): «El tráfico marítimo de contenedores. Valencia en la red portuaria mundial», Cuadernos de Geografía, nº 73/74, págs. 147-182.

ROCCA, G. (2000): «Globalizzazione, regionalizzazione e espazio relazionale. Il caso delle rotte maritimo-commerciali tra Genova, l'Europa e le Americhe», Bollettino della Società Geografica Italiana, serie XII, vol. 4, págs. 461-476.

UNCTAD (2014): «Review of maritime transport 2013».

LA ECONOMÍA VISTA POR SUS PROTAGONISTAS

Desarrollo económico, países emergentes y globalización vistos por los ciudadanos

Gregorio Martín Caballero

El término «globalización» se utiliza para referirse a la creciente interdependencia mundial de la gente y las naciones. Desde hace unos diez años, este proceso ha cobrado muchísimo ímpetu, sobre todo debido a los grandes avances en el campo tecnológico. Los bloques que eran antagonistas durante la Guerra Fría prácticamente han desaparecido, las barreras comerciales se han venido abajo, los principales mercados financieros del mundo se han ido integrando y viajar es cada vez más fácil y asequible.

La globalización es económica, sobre todo, pero también es crecientemente política y cultural. Lo más característico de este proceso es la imbricación creciente de las economías nacionales en el sistema global de producción, sobre todo a través de las empresas multinacionales. A este sistema de producción mundial se corresponde una extensa red de relaciones comerciales. El comercio internacional ha alcanzado en las últimas décadas niveles sin precedentes. A esta producción crecientemente trasnacional y al incremento de los intercambios comerciales internacionales se junta una dinámica financiera que se ha convertido en un elemento central de la globalización económica.

La globalización tiene, asimismo, un componente cultural. Los medios de comunicación y la industria de la cultura están generando la sensación de pertenencia a un mundo único y han abierto la posibilidad de penetración comercial de productos y de marcas globales, dentro de un contexto en el que los comportamientos sociales tienden a homogeneizarse en el nivel trasnacional.

Este proceso de globalización ha venido impulsado por un conjunto de fuerzas y de transformaciones producidas en las últimas décadas. Unos cambios profundos de las tecnologías de la información y de la comunicación, que han modificado las comunicaciones globales y las formas de producir. Como consecuencia un mayor desarrollo de mercados globales de bienes y de servicios, vinculados a esa nueva distribución de la información y a la apertura de las barreras comerciales.

También se ha producido un debilitamiento de los Estados nacionales y la articulación de la acción política en múltiples estratos, hacia abajo con una mayor descentralización y autonomía de los ámbitos locales y regionales y hacia arriba, con una transferencia de soberanía hacia los niveles de integración regional supranacional y hacia las instituciones mundiales.

Esta creciente integración internacional ha producido toda una serie de consecuencias de carácter económico, político, cultural y medioambiental. Lamentablemente, algunas de ellas pueden ser negativas. La publicación del «Informe sobre Desarrollo Humano de Naciones Unidas 1999» explicó: «La vida de la gente de todo el mundo está vinculada de manera más profunda, más intensa y más inmediata que nunca antes. Esto abre muchas oportunidades, da nuevas posibilidades de bien y de mal». Como sucede en el caso de gran cantidad de logros humanos, la globalización tiene un lado positivo y uno negativo.

Los defensores de la globalización responden que las naciones pobres no sufren como consecuencia de este fenómeno, sino porque tienen gobiernos corruptos, una administración inepta y políticas económicas ruinosas. Según Joseph Nyer, decano en la Universidad de Harvard, «La tecnología y las inversiones pueden ayudar a combatir la pobreza pero sólo cuando hay gobiernos responsables».

En nuestro país, la periodista Rosa Montero expresa su opinión acerca de este tema tan polémico, defendiendo en todo momento al proceso de globalización:

«Ante el rechazo total a la globalización, podemos perder una ocasión idónea para mejorar el mundo. Entiendo bien la inquietud que las nuevas tecnologías provocan; la vida ha cambiado de manera descomunal en muy pocos años, y eso siempre origina ansiedad y rechazo. Hoy creo advertir frente a la globalización un fenómeno regresivo, el miedo ancestral e irracional ante lo nuevo. La globalización no es un programa maléfico diseñado por el capitalismo feroz para sojuzgar aún más a los pobres de la Tierra, sino una mera circunstancia histórica, un momento de la evolución

de este planeta. Es un fenómeno imparable, porque la Humanidad no puede desinventar lo inventado y oponerse frontalmente a ello es como arrojar piedras al sol. La globalización ofrece una oportunidad única para mejorar las condiciones de vida del Tercer Mundo: por primera vez podemos acabar de verdad con la pobreza. Pero para ello hay que aspirar a controlar lo más posible los nuevos recursos tecnológicos».

Sin embargo también hay opiniones en contra, como la de Noam Chomsky, filósofo del lenguaje, activista político y catedrático del Instituto de Tecnología de Massachussets, y uno de los manifestantes en Seattle que lucha contra la globalización mundial, «la mitad de la población mundial vive poco más de un euro al día. A los consumidores de los países ricos les ha beneficiado mucho la globalización pero, sin embargo, ha acentuado las diferencias con los más pobres».

Otros opinan que el desempleo en el mundo ha alcanzado su nivel más elevado desde la gran depresión de 1930. Más de 800 millones de seres humanos están desempleados o subempleados en el mundo. El trabajo humano está siendo paulatina y sistemáticamente eliminado en el proceso de producción, siendo sustituido por máquinas. Como consecuencia de los adelantos, se pronostica que en los próximos habrá una drástica reducción la fuerza laboral que será necesaria para producir todos los bienes necesarios para satisfacer la demanda total.

Como se observa, es un proceso vivo y de actualidad. Hacia dónde caminará no lo sabemos. Posiblemente países o grupo de países que hoy están liderando este proceso tengan que dejar paso a otros que, en función de su desarrollo, estabilidad política, crecimiento de sus infraestructuras de comunicación y tecnológicas, se agrupen y sean verdaderas potencias en este mundo global.

Nuestras entrevistas de este número se han dirigido a cuatro personas de diferentes ámbitos, por un lado, al Ingeniero Técnico Adolfo Martínez; por otro, al Catedrático de Bioquímica Antonio Heredia y, finalmente, hemos contado con la colaboración de Biólogo David Navas y del Psicólogo Sergio Gallardo, que ofrecen su visión sobre la globalización, a través de las preguntas que les hemos formulado.

1. ¿Considera que el proceso de globalización económica ha implicado un aumento efectivo del desarrollo en el mundo, incidiendo en las condiciones de vida de los ciudadanos? y, ligado a la anterior, ¿cree que ha supuesto un proceso de suma cero o, por el contrario, ha generado efectos netos positivos? A este respecto, señale, a su juicio, los ganadores y perdedores en este proceso.

2. Desde el punto de vista de la gobernanza, ¿ve factible avanzar en la configuración de instancias supranacionales que exige un mundo cada vez más integrado en lo económico, cuando en el orden político asistimos a unas crecientes demandas de autonomía local y regional?

3. La crisis económica y financiera internacional iniciada en 2007 se han encargado de sembrar todo tipo de dudas acerca del alcance futuro de la globalización, especialmente en caso de que no se dispongan de los instrumentos adecuados para aislar las consecuencias de las perturbaciones internas y externas sobre un área geográfica o económica concreta. En este sentido, ¿cree que se ha producido una parada duradera en el proceso de globalización o, por el contrario, asistimos a un proceso imparable e irreversible?

4. A la luz de los recientes episodios a los que venimos asistiendo, ¿puede decirse que la globalización constituye un freno o un acicate para el desarrollo de conflictos bélicos?

5. En los últimos treinta años, el agregado de países BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Suráfrica) ha experimentado un desarrollo extraordinario, acortando distancias con respecto a las tradicionalmente llamadas economías avanzadas (EE.UU., Europa y Japón), y representando hoy día más de una cuarta parte del PIB mundial y, según las proyecciones existentes, su cuota seguirá aumentando a lo largo de los próximos años. A tenor lo anterior, y a la posible configuración de la economía mundial que se prevé para 2050, ¿considera que algún país o grupo de países podrá(n) ejercer un poder hegemónico en lo económico y/o en lo político?

Adolfo Martínez Orellana
Ingeniero Técnico

«Mucho tenemos que avanzar tecnológica y culturalmente para que un gobierno mundial sea creíble y cuente con el apoyo de los ciudadanos. El idioma, por poner un ejemplo, sigue siendo una de las principales barreras para configurar un gobierno global. No es fácil confiar en quien no habla tu mismo idioma»

1. El proceso de globalización económica ha implicado una mayor facilidad para mover el dinero a aquellos países o servicios que generen más beneficios a los poseedores de grandes capitales, ya sea mediante explotación laboral, evasión de impuestos, especulación con productos básicos o compra de dirigentes políticos que apliquen las políticas más adecuadas para maximizar dichos beneficios mediante los métodos antes descritos. El aumento del desarrollo en el mundo lleva produciéndose siglos, independientemente de los movimientos de capital. Son la ciencia, el inconformismo y la lucha por las libertades las que hacen que el mundo avance. La globalización lo que ha propiciado es el desarrollo desaforado de contadas familias que son las que ejercen el poder fáctico en el panorama mundial. El mundo, por tanto, avanzará globalmente en función de que dicho avance beneficie a los poseedores del capital, y nada más que eso. El coste de dicho desarrollo recaerá, para variar, en los pobres e ignorantes a los que se engañará haciéndoles creer que tienen suerte de estar vivos y que en vez de protestar deben estar agradecidos por el sueldo de subsistencia que se les da a cambio de su silencio y pasividad. La religión, por un lado, y el fácil acceso al pecado, por el otro, son en estos casos un magnífico lubricante del sistema.

2. Actualmente, creo que la gobernanza por instancias supranacionales inspira bastante desconfianza por dos motivos. Primero, por el propio recelo de los ciudadanos con sus gobernantes, que estos mismos se han ganado, ya sea por acción o por omisión. Segundo, porque la lejanía del poder no hace sino aumentar dicho recelo por la falta de una sensación creíble de control sobre estos remotos gobiernos. De hecho creo que tendría el efecto contrario y se reforzarían los sentimientos localistas. Mucho tenemos que avanzar tecnológica y culturalmente para que un gobierno mundial sea creíble y cuente con el apoyo de los ciudadanos. El idioma, por poner un ejemplo, sigue siendo una de las principales barreras para configurar un gobierno global. No es fácil confiar en quien no habla tu mismo idioma.

3. La globalización tiene más que ver con el avance de las telecomunicaciones y el transporte que con el libre movimiento de capitales. En consecuencia, es un proceso imparable e irreversible salvo catástrofe mayor de bíblicas consecuencias. La globalización es internet, los smartphones y el airbus A380. Los capitales no fomentan la globalización, se benefician de ella. Los instrumentos para controlar los daños producidos por el mal uso del capital no sirven para nada, la ley y la trampa la seguirán haciendo los mismos de siempre. Como siempre.

4. Como ya apuntaba antes, será un freno o un acicate en función de lo que interese. Desgraciadamente, tenemos ejemplos muy recientes de varios conflictos bélicos y está claro que se tratan de muy distinta forma unos de otros, en función de los actores intervinientes y si se desarrollan en terreno económicamente sensible o no. Las personas pasan a un segundo lugar cuando hay capitales en juego.

5. Las naciones que se unen para luchar contra otras tienen su debilidad precisamente en el motivo de su unión. Una vez desaparecido o debilitado el enemigo, el motivo de la unión también se debilita y aparecen las tensiones internas que acaban por romper el grupo. Posiblemente crezcan hasta superar a USA, Europa y Japón, pero después dudo que tengan suficientes nexos de unión (idiomática, cultural, política) para mantenerse unidos. Y se producirá otro ciclo.

Antonio Heredia
Catedrático de Bioquímica

«El proceso de globalización es irreversible; como si de un sistema físico-químico se tratara, se ha alcanzado la energía de activación suficiente para llegar a un punto de non-stop del proceso»

1. No soy experto en estos temas, me faltan datos para analizar, pero como ciudadano medio detecto que son más los hábitos de vida más modernos que las mismas condiciones las que han ayudado a un aumento del desarrollo global. Toda la economía que gira en torno a las comunicaciones, de todo tipo, han progresado notablemente, el desarrollo de productos agroalimentarios llegan a esa incidencia que se pregunta. Lo efectos netos pueden considerarse positivos, pero no acabo de ver bien, tiempo tardaremos en ello, si la parte negativa ha sido a costa de un déficit acumulado de pérdida de libertades o conquistas sociales.

2. Veo diferencia y contradicciones entre ello. Las demandas autonómicas de carácter menor deben optimizar su configuración olvidando viejas demandas de tipo nacionalista y personalista para ello. En países de buena calidad democrática se alcanza un punto de equilibrio aconsejable; en países de mala calidad democrática el problema puede ser mucho más acuciante y actuaría como freno.

3. Pienso que el proceso de globalización es irreversible; como si de un sistema físico-químico se tratara, se ha alcanzado la energía de activación suficiente para llegar a un punto de non-stop del proceso. Dejado en manos de los actuales visionarios y poderes el producto conseguido llegará a su máximo de desorden y caos para que estalle y requiera una nueva reorganización. La termodinámica de procesos irreversibles aplicada a la economía lo predice claramente como dicen algunos expertos heterodoxos. La nueva reorganización, después de la crisis que se produzca, como buena crisis debería dejar fuera a los miembros y materia de la que partió. Como un huevo no tiene nada que ver con su producto, el ave que volará y obtendrá energía de modo diferente. Ese debe ser el gran objetivo.

4. No alcanzo a ver si los conflictos actuales, de menores dimensiones, son resultado de la globalización, de la mayor comunicación y conocimiento en tiempo real de todas las variables. Las dos grandes guerras del siglo XX son probablemente difícilmente superables. Los expertos indican que la primera gran guerra se hubiese evitado con una comunicación rápida entre los políticos en un tiempo de gran tedio, en pleno verano, de países autocomplacientes.

5. Pienso que el poder hegemónico lo ejercerán aquellos países o grupos de países con un extraordinario desarrollo de los medios de comunicación e información y, sobre todo, de sus tecnologías e investigación en este vasto campo. Eso implicaría, además, un desarrollo científico y técnico tremendos.

David Navas
Biólogo
Técnico de Microscopía

«Es evidente que con la globalización se está produciendo un debilitamiento del Estado Nación tal como se concebía hace 30 años. Lo que sucede es que hoy la gobernanza no está encarnada por una sola institución, sino que la globalización ha llevado a redes no territoriales de toma de decisiones a múltiples niveles»

1. Creo que en algunos casos sí ha supuesto un mayor desarrollo, pero como aspecto negativo ha implicado una mayor desigualdad entre las diferentes clases sociales. Por otro lado, la globalización ha hecho más débiles a los países más pobres. En cuanto a los efectos netos positivos, si no recuerdo mal, en los últimos años la riqueza está cada vez peor distribuida, está desapareciendo la llamada clase media, por lo que cada vez hay una mayor parte de la población mundial que no cubre sus necesidades básicas diarias.

2. Es evidente que con la globalización se está produciendo un debilitamiento del estado-nación tal como se concebía hace 30 años. Lo que sucede es que hoy la gobernanza no está encarnada por una sola institución, sino que la globalización ha llevado a redes no territoriales de toma de decisiones a múltiples niveles, a complejos estratégicos que unen de forma novedosa y compleja a gobiernos, agencias internacionales, organizaciones no gubernamentales, organizaciones militares y civiles, y que son un nexo importante en la formación de la gobernación mundial. Así, la gobernación no está encarnada en una sola institución, sino en todas las redes y conexiones que aúnan a diferentes organizaciones, grupos de interés y formas de autoridad. Desde este punto de vista, sí veo factible que se vaya avanzando en ello, siempre que se realice con equidad, porque de lo contrario podrían surgir movimientos contrarios con intereses cruzados, que nos lleven a situaciones como la que se sucede en Ucrania actualmente y otras muy cercanas que podría despertar.

3. Yo creo que el gran reto de la humanidad, en estos momentos, es encontrar la forma en que las grandes diferencias de renta entre unos y otros países, gracias al mayor crecimiento de estos últimos, se reduzcan sin hacer insostenible la existencia de 10.000 millones de habitantes en un planeta de recursos no infinitos. No es tarea fácil.

Esto no se logrará acabando con la globalización, sino, en todo caso, reorientándola y eliminado los obstáculos externos y, sobre todo, internos que impiden que algunos países (excomunistas, africanos, latinoamericanos y asiáticos) encuentran para hacer efectivas las ventajas potenciales de la globalización. Que ésta no es en sí misma perjudicial para el desarrollo económico lo prueba la trayectoria histórica de los primeros países globalizados, los occidentales y la más reciente de algunos asiáticos (Corea del Sur, Taiwán, Malasia, etc., primero, y, más tarde, China e India).

4. No podemos olvidar el hecho de que seis países concentran el 80% de las exportaciones mundiales de armamento, y que precisamente cuatro de ellos -EUA, Rusia, Reino Unido y Francia- son miembros permanentes del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas con derecho a veto, es decir, los que deberían ser los principales valedores de la paz en el mundo. Ni tampoco que, en 2007, últimos datos disponibles, el estado español ocupó el octavo puesto de los exportadores mundiales de armamento, con el 2% de las exportaciones mundiales. Con estos datos y los intereses cruzados que suele haber, lo que debería ser un freno desgraciadamente se convertirá en un acicate por los intereses que hay en juego.

5. Porque el agregado de países BRICS ya están lanzados, se dice que los países que resurgirán en la economía mundial en los próximos años serán México, Indonesia, Nigeria y Turquía (MINT). Estos países en los próximos 20 años registrarán un fuerte crecimiento demográfico con incrementos anuales de sus activos por encima de los ciudadanos que no están en disposición de trabajar. Además tienen una buena situación geográfica, cercanos a EE.UU., América Latina y China y tres de ellos (México, Indonesia y Nigeria) son productores de materias primas.

Sergio Gallardo
Psicólogo

«No creo que se haya producido un "aumento efectivo del desarrollo en el mundo", ese desarrollismo creo que venía arrastrándose y han contribuido al mismo las sucesivas revoluciones (industrial, de la información…), la globalización lo que ha permitido es que, más o menos, llegue a todo el mundo»

1. La primera pregunta la contestaré por separado, pues creo que, aunque siempre se quieren relacionar son cosas bastante distintas entre sí. Por lo tanto, a la primera parte, mi respuesta es no. No creo que se haya producido un «aumento efectivo del desarrollo en el mundo», ese desarrollismo creo que venía arrastrándose y han contribuido al mismo las sucesivas revoluciones (industrial, de la información…), la globalización lo que ha permitido es que, más o menos, llegue a todo el mundo. En cuanto a la segunda parte, la respuesta es sí. Ha incidido, incide y cabe suponer que incidirá en el futuro en las condiciones de vida de los ciudadanos. El problema, quizás, es que lo que se conoce como globalización no es tal, pues sólo hay una globalización del capital, no así del resto (personas, salarios, nivel de vida…), pero creo que sí, que ha incidido. Además creo que es irremediable, el capital busca asentarse allí donde puede sacar más rendimiento (donde el salario es más bajo) pero ese asentamiento del capital hace que esos trabajadores mejoren sus condiciones de vida, al mismo tiempo que aquellos que pierden su trabajo (por el traslado del capital) las empeoren. Al final debiera ocurrir como en los vasos comunicantes, que se nivelen.

En cuanto a la segunda pregunta no lo tengo muy claro, pues sospecho que una de las partes amplifica sus ganancias más allá de las pérdidas de la otra parte. Y no tengo duda en cuanto a ganadores y perdedores: El capital ha ganado siempre, mientras que la masa laboral a veces gana y a veces pierde y me remito a lo dicho con anterioridad: si se instala una fábrica en Tailandia, cabe suponer que ayudará a elevar el nivel de vida de esos trabajadores, pero si previamente se ha quitado de España, cabe suponer que los trabajadores que pasan al paro pierden nivel de vida.

Dicho lo anterior, he de reseñar que como efecto de la crisis que padecemos (crisis global) sí ha disminuido ostensiblemente el nivel de vida.

2. Ufff. Ahora mismo no puedo tener una idea muy clara, porque los hechos acaecidos en estos años me han empujado a no ver las cosas con la misma claridad que las veía antes. Me parece que es más razonable intentar conseguir esas instancias supranacionales, pero creo que eso sólo podrá ser posible si las sociedades se convencen de que ese es el camino idóneo, pero si se usan esas instancias con miras nacionales (como ocurre, por ejemplo, en la actualidad con Alemania y la Unión Europea) vamos directo hacia el fracaso. Todo avance en este tipo de estructuras debe de ir acompañado de una cesión de soberanía nacional y, por ende, de una visión, por parte de los gestores, global y no nacional.

3. Es que habría que definir globalización, porque creo que la globalización del capital no ha sufrido ningún parón, todo lo contrario; en cambio la política (entiéndase Unión Europea, ONU, etc.) sí que ha sufrido un parón y este sí que puede ser irreversible, cuando los ciudadanos no se sienten identificados con las instituciones la vida de estas está sentenciada.

4. Depende. Por ejemplo, en el conflicto imperecedero de Oriente Medio la globalización no existe y donde existe (Afganistán, África, la etapa final de la ex Yugoslavia…) ha constituido tanto freno (África) como acicate (Irak).

5. Me falta información, pero diría que sí. China, en primer lugar, y seguida por India y Brasil. Eso si no nacen nuevas alianzas que puedan alterar el mapa. Por otra parte hay un interés de contrarrestar otras alianzas potenciando Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela) y más recientemente hay países como Indonesia, Turquía, Nigeria, que si fueran capaces de estabilizarse políticamente, podrían tener tasas de crecimiento muy cercanas a las que tuvieron países como China a principios de siglo. Como cuestión atractiva y que les hace potencialmente atractivos es que estos países son productores de materias primas y están bien situados geográficamente.

REGULACIÓN

Principales hitos normativos del segundo trimestre de 2014

Mercedes Morera Villar

En materia económica, la regulación principal se ha centrado en distintos sectores , entre los que destacan el financiero, las telecomunicaciones y la energía, así como algunas modificaciones en el ámbito laboral. De las distintas normas aprobadas al respecto, podemos reseñar las siguientes:

1. Circular 1/2014, de 26 de febrero, de la Comisión Nacional de Valores, sobre los requisitos de organización interna y de las funciones de control de las entidades que prestan servicios de inversión – Boletín Oficial del Estado (B.O.E.) de 3 de abril de 2014–.

Como su propio título indica, esta norma viene a concretar y desarrollar, en cuanto a las empresas que presten servicios de inversión y auxiliares, los requisitos de estructura organizativa de las mismas, así como el control interno de éstas y las tareas a desempeñar por las unidades que presten los referidos servicios auditores.

En cuanto a la estructura interna, la Circular establece claramente que estas entidades deberán contar, en su estructura organizativa, con una unidad que desarrolle la función de cumplimiento normativo, otra que se encargue del control de riesgos y una tercera que desempeñe el rol de auditora interna, que apoye a la alta dirección de la entidad en su responsabilidad de evaluación y mejora de la eficacia de todos los procedimientos de control. No obstante, la dimensión de esta estructura interna, que deberá ser acorde al volumen de la entidad y los servicios que ésta preste, será responsabilidad del órgano de administración, quien también velará por la existencia de los necesarios procedimientos de control y eficiencia de políticas en esta materia establecidas por la normativa aplicable.

Entrada en vigor: 4 de abril de 2014.

2. Ley 8/2014, de 22 de abril, sobre cobertura por cuenta del Estado de los riesgos de la internacionalización de la economía española – B.O.E. de 23 de abril de 2014–.

Esta Ley viene a establecer el marco aplicable a la asunción de la cobertura por parte del Estado, mediante las correspondientes operaciones de seguro, de los riesgos derivados de actividades exportadoras de entidades españolas, con el objeto de dotar a éstas de los medios necesarios para que puedan internacionalizarse en condiciones óptimas y lo más ajustadas posible en materia de costes respecto a sus competidoras extranjeras.

A tales efectos, se crea la figura del Agente Gestor (a desempeñar durante un plazo de 8 años por la CESCE), que será el encargado de llegar a los preceptivos acuerdos con las entidades que lo soliciten, con base en las políticas y criterios previamente establecidos por su órgano fiscalizador, la Comisión de Riesgos por cuenta del Estado (adscrito al Ministerio de Economía y Competitividad), y dentro del marco de los estándares determinados por el convenio de gestión firmado con el Estado. En cuanto a las coberturas en las que podrá ser garante el Estado español, será la Ley de Presupuestos Generales del Estado la que fijará anualmente su límite anual, creándose también un Fondo de Reserva de los Riesgos de la Internacionalización de titularidad estatal.

Entrada en vigor: 23 de julio de 2014.

3. Real Decreto 304/2014, de 5 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y financiación del terrorismo –B.O.E. de 6 de marzo de 2014–.

El Reglamento de prevención del blanqueo de capitales y financiación del terrorismo aboga por un enfoque orientado al riesgo, de forma que dispone un conjunto de normas y requerimientos de control básicos y comunes de obligado cumplimiento para todos los sujetos pasivos, si bien dejando un amplio margen en cuanto a los procedimientos y demás requisitos auditores, que permitan adaptarse al volumen, actividades y otros condicionantes de la variada heterogeneidad de sujetos a los que la norma resulta de aplicación.

De otro lado, se modifica el esquema institucional en relación a la prevención del blanqueo de capitales y financiación del terrorismo, reforzando el papel de la Comisión de Prevención del Blanqueo de Capitales e Infracciones Monetarias, e incluyendo a instituciones como participantes en la misma. En relación a lo anterior, se crea un nuevo órgano dependiente de la referida Comisión, el Comité de Inteligencia Financiera, encargado de impulsar la actividad de análisis e inteligencia financieros del Servicio Ejecutivo de la Comisión, siendo responsable del análisis del riesgo nacional en materia de blanqueo de capitales y de financiación del terrorismo.

Entrada en vigor: 6 de marzo de 2014.

4. Ley 9/2014, de 9 de mayo, de Telecomunicaciones –B.O.E. de 10 de mayo de 2014–. Corrección de errores publicada en el B.O.E. de fecha 15 de mayo de dicho año.

Supone una nueva normativa marco para el sector de las telecos españolas, con el objetivo, como establece su propia Exposición de Motivos, de incorporar todas las novedades normativas y recomendaciones a escala internacional y, especialmente, europea (como es la Agenda Digital para Europa), que permitan adecuar la actuación de las empresas involucradas en este sector a los requerimientos de los consumidores, favoreciendo la competencia efectiva y la calidad de los servicios, así como fomentar la unidad de mercado del sector y la reducción de trabas administrativas para los operadores.

En esta nueva etapa será decisivo el papel de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, como máximo órgano supervisor del sector de las telecomunicaciones, y quien ostentará amplias funciones para realizar su tarea, entre ellas, la posibilidad de imponer obligaciones o medidas ex ante a los operadores con significativo poder en el mercado.

Entrada en vigor: 11 de mayo.

5. Real Decreto 413/2014, de 6 de junio, por el que se regula la actividad de producción de energía eléctrica a través de fuentes de energía renovables, cogeneración y residuos –B.O.E. de 10 de junio de 2014–.

Este texto constituye una nueva regulación para las denominadas energías renovables, de cogeneración y residuos, campo que había sufrido recientemente numerosas modificaciones legales, especialmente, en cuanto a la forma de retribución de este tipo de instalaciones. En particular, y por lo que respecta al referido régimen retributivo, se determina que durante la vida útil de estas instalaciones, y de forma adicional al la retribución por la venta de la energía producida valorada al precio del mercado, las mismas podrán percibir una «retribución a la inversión», entendida como una retribución específica compuesta por un término por unidad de potencia instalada, que cubra, cuando proceda, los costes de inversión para cada instalación tipo que no puedan ser recuperados por la venta de la energía en el mercado, y una «retribución a la operación», esto es, un término a la operación que cubra, en su caso, la diferencia entre los costes de explotación y los ingresos por la participación en el mercado de producción de dicha instalación tipo. Todo ello bajo los términos y condiciones, así como con las limitaciones que se establecen en la propia normativa o que se desarrollen reglamentariamente.

Entrada en vigor: 11 de junio de 2014.

6. Real Decreto 475/2014, de 13 de junio, sobre bonificaciones en la cotización a la Seguridad Social del personal investigador –B.O.E. de 14 de junio de 2014–.

La referida norma incorpora una bonificación del 40% en las aportaciones empresariales a las cuotas de la Seguridad Social por contingencias comunes de determinado personal investigador. En concreto, resultará aplicable a aquellos trabajadores que, con carácter exclusivo y por la totalidad de su tiempo de trabajo en la empresa dedicada a actividades de investigación y desarrollo e innovación tecnológica, se dediquen a la realización de las citadas actividades, ya sea su contrato de carácter indefinido, en prácticas o por obra y servicio determinado (en este último caso el contrato ha de tener una duración mínima de 3 meses).

Entrada en vigor: 14 de septiembre de 2014, si bien será aplicable con carácter retroactivo al personal investigador a tiempo completo en situación de alta a partir del 1 de enero de 2013.

7. Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito –B.O.E. de 27 de junio de 2014–.

Esta Ley tiene por objeto en articular, en un texto único, toda la normativa referida a la ordenación,

supervisión y solvencia de las entidades financieras, la cual ha sido objeto de múltiples cambios legales en los últimos años, así como de incorporar el derecho europeo al respecto y otros aspectos de mejora en su regulación.

La norma incide en diversos aspectos, entre los que, a modo muy simplificado y dado su tecnicismo, destacamos principalmente:

- Una mayor eficiencia del gobierno corporativo de las entidades de crédito, desarrollando una política de remuneraciones, en mayor medida adecuada a los riesgos a medio plazo de la entidad, pero siempre teniendo en cuenta la naturaleza de ésta y su negocio.

- El otorgamiento de poderes al Banco de España y, en su caso, a la Comisión Nacional del Mercado de Valores, para la exigencia de requisitos adicionales que eviten las crisis de liquidez.

- Regulación de los distintos "colchones de capital", partiendo de la base del necesario colchón de conservación de capital.

  Entrada en vigor: 28 de junio de 2014.

En último orden de cosas, cabe señalar la normativa aprobada en el mapa andaluz que resulta reseñable por su contenido económico-financiero:

8. Decreto-Ley 5/2014, de 22 de abril, de medidas normativas para reducir las trabas administrativas para las empresas (Boletín Oficial de la Junta de Andalucía –B.O.J.A. de 30 de abril de 2014–, convalidado por el Parlamento Andaluz mediante resolución de fecha 15 de mayo de 2014, publicada en el B.O.J.A. de 27 de mayo del año en curso).

Esta norma supone la necesaria adaptación en la Comunidad Autónoma Andaluza de la Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio, así como de la Ley 20/2013, de 9 de diciembre, de garantía de la unidad de mercado. A tales efectos, se consagra el principio de reserva de ley para el establecimiento y regulación de aquellas actividades que, por considerar que afectan al interés general, han de estar sujetas a autorización, señalándose cuáles son las mismas. Por su parte, las actividades económicas inocuas serán las que menos trabajas administrativas hayan de soportar.

De otro lado, y por lo que respecta a la reducción de cargas administrativas, se crea la «iniciativa@emprende+», con el objetivo de facilitar la creación de empresas de forma rápida y gratuita, mediante la financiación de los gastos notariales y de registro mercantil derivados de la constitución de determinados tipos societarios con domicilio social en Andalucía. Igualmente, se procederá a la reducción de plazos para tales constituciones societarias, así como para la puesta en funcionamiento de empresarios individuales u otros tipos societarios,

En otro orden de cosas, se potencia la figura de la Agencia de Defensa de la Competencia de Andalucía, constituyéndose como órgano supervisor de competencia en esta comunidad autónoma así como en punto de contacto entre empresas/empresario y gobierno autónomo en la materia.

Entrada en vigor, 1 de mayo de 2014.

9. Decreto-Ley 8/2014, de 10 de junio, de medidas extraordinarias y urgentes para la inclusión social a través del empleo y el fomento de la solidaridad en Andalucía -B.O.J.A. de 13 de junio de 2014-, pendiente de convalidación por el Parlamento Andaluz).

A través del mismo se articulan diversas medidas para el fomento de la inclusión social de personas en situación de exclusión social o riesgo de estarlo, el fomento de la solidaridad en Andalucía y la atención de las necesidades básicas de personas o colectivos especialmente vulnerables. Para ello se aprueban las siguientes medidas:

- El Plan de Inclusión Social a través de Empleo, que se articula en base a dos programas: el Programa Extraordinario de Ayuda a la Contratación de Andalucía (su objetivo es, mediante el otorgamiento de ayudas a los municipios, que éstos contraten laboralmente, con contratos de entre 15 días y 3 meses, a personas que pertenezcan a unidades familiares que se encuentren en situaciones de exclusión social o en riesgo de estarlo) y el Programa Extraordinario de Inserción Socio-laboral (tiene por objeto el fomento del empleo, a través de empresas de la economía social y empresas de inserción, de personas beneficiarias del Ingreso Mínimo de Solidaridad).

- El Plan Extraordinario de Solidaridad de Andalucía, encaminado a atender, tanto los suministros mínimos vitales como a necesidades urgentes y básicas de personas, familias y colectivos susceptibles de especial protección. Este Plan se desarrolla mediante dos programas: el Programa Extraordinario para suministro de mínimos vitales y prestaciones de urgencia social, a gestionar a través de los Ayuntamientos, y la ampliación de las ayudas destinadas a garantizar las necesidades básicas de menores pertenecientes a unidades familiares en grave riesgo de exclusión social.

- El Plan Extraordinario de Solidaridad y Garantía Alimentaria, cuya finalidad es garantizar las necesidades alimentarias básicas de personas y familias en situación de exclusión social o riesgo de estarlo, y todo ello en base a tres líneas de actuación: la promoción de la conciencia social y prácticas de consumo responsable, el fomento del voluntariado para la recogida y distribución de alimentos con fines sociales y el apoyo a las Entidades Locales para acciones de solidaridad y garantía alimentaria; la consolidación de la Red de Solidaridad y Garantía Alimentaria de Andalucía, creando un Banco de Prácticas Innovadoras que dote de mayor eficacia y eficiencia a la actuación de las entidades e instituciones adheridas; y la próxima convocatoria de una línea de subvenciones para el apoyo a las entidades sociales y locales integradas en la Red, en aras a garantizar las necesidades básicas de alimentación de colectivos especialmente vulnerables y personas con escasos recursos económicos.

10. Ley 1/2014, de 24 de junio, de Transparencia Pública de Andalucía -B.O.J.A. de 30 de junio de 2014-.

Se trata de una norma que, como su propio título indica, pretende fomentar la transparencia en el actuar de las instituciones andaluzas, así como de entidades privadas que se financien con fondos públicos o aquellas otras que participen en la gestión de servicios públicos sostenidas con fondos públicos. En este sentido, se fomenta tanto la publicidad activa, esto es, aquella información que las instituciones deben poner en conocimiento de la ciudadanía de modo general, básicamente a través de los canales que proporcionan las nuevas tecnologías, y la solicitada a instancias del propio ciudadano («derecho de acceso a la información pública»).

Entrada en vigor, 11 de junio de 2014.

Reseña de libros

Ben S. Bernanke: «The Federal Reserve and the financial crisis»

Princeton University Press, Nueva York, 2013, 129 páginas

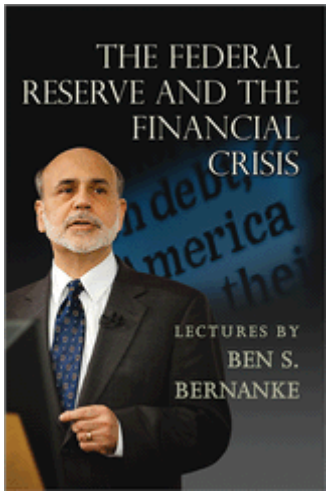
José María López Jiménez

1. Introducción

Relevar como presidente de la Reserva Federal norteamericana al presuntamente infalible Alan Greenspan, servir de nexo entre la Gran Moderación y la Gran Recesión, y entre ésta y un nuevo orden financiero y económico no dibujado del todo aún, tomar las medidas pertinentes, reconducir la economía estadounidense a una cierta normalidad, cumplir el mandato temporalmente en su integridad, con una reelección de por medio, y abandonar el cargo sin aparentes rasguños, es una tarea ardua que, a pesar de todas las dificultades, ha sido satisfactoriamente superada por Ben S. Bernanke.

Una idea de su talla (o habilidad) la da que fue nombrado en 2006 por los republicanos, bajo la presidencia de George W. Bush, y reelegido en 2010 por los demócratas, con Barack Obama en la cúspide del poder.

Los antecesores de Bernanke en el cargo fueron dos pesos pesados, con todo lo que esto puede implicar como condicionante para el ejercicio de su labor: Paul Volcker, quien con evidente sorna afirmó en 2009 que la única cosa útil que los bancos han inventado en los últimos veinte años ha sido el cajero automático, a quien se le recuerda, primordialmente, por haber contenido durante su mandato (1979-1987) las tendencias inflacionarias de la economía; y el mencionado y hoy venido a menos Alan Greenspan (1987-2006), inicialmente cercado por un hálito de inatacable sabiduría (a él se refiere el que fue Secretario del Tesoro de los Estados Unidos, Tim F. Geithner, como «el «oráculo de Delfos sobre la colina»[1]), a pesar de que, más adelante, la realidad mostró lo erróneo de algunos de sus planteamientos, sobresaliendo la inadecuación de la conocida como «Greenspan put», que, en plena burbuja de valoración de activos, alimentó más aún la espiral alcista de los precios de los inmuebles con la voluntaria inactividad de la Reserva Federal[2].



El libro que comentamos no es una obra al uso, sino que sirve para agrupar las conferencias impartidas por Bernanke a lo largo de marzo de 2012, en el tramo final de su desempeño, en la Universidad George Washington, sobre la propia Reserva Federal y la crisis financiera y económica que estalló en 2007, cuyo comienzo y causas parecen más o menos bien definidos aunque no tanto su efectiva superación o el recetario para tal logro.

Por tanto, nos encontramos ante una serie de explicaciones exteriorizadas por quien estudió desde la academia el «crash» bursátil de 1929 y la depresión económica de la década posterior, y vivió desde una atalaya de primera magnitud, enteramente implicado en la toma de decisiones, la crisis de 2007 y sus secuelas.

[1] Geithner, T. F. (2014): *Stress Test. Reflections on Financial Crises*, Random House Business Books, pág. 47.

[2] Raghuram G. Rajan, en su libro *Fault lines. How hidden fractures still threaten the world economy* (Princeton University Press, 2010, págs. 112-114) se refiere a este argumento de Greenspan, que liberaba a la Reserva Federal de la adopción de medidas para contener la formación de burbujas e implicaba para los inversores y banqueros que, si jugaban en los mercados, la Reserva Federal no limitaría las ganancias, pero, si las apuestas no prosperaban, ésta limitaría las consecuencias, con la única condición de que todos ellos apostaran sobre un mismo activo, porque de hacerlo sobre activos heterogéneos no se produciría una amenaza sistémica.

De Bernanke se ha destacado, como hemos anticipado, su sólida formación académica en crisis financieras, especialmente en la del período de entreguerras del siglo XX. Como apunta Geithner[3], la investigación de Bernanke en Princeton demostró cómo los banqueros centrales de los años 30 del siglo XX fueron demasiado tímidos para proveer liquidez y pusieron una infundada fe en las estrictas y ortodoxas políticas monetarias de su época, permitiendo las quiebras indiscriminadas de bancos y obstruyendo los canales del crédito, para convertir una crisis financiera en un desastre económico.

Parece claro, por tanto, que las conclusiones alcanzadas en los años de estudio las aplicó rigurosamente durante sus días de «hombre de acción», con el fin de evitar la reiteración de los errores que tan trágicas consecuencias tuvieron, a pesar de propiciar con algunas de sus medidas un excesivo acercamiento al «precipicio fiscal de los Estados Unidos», expresión que al parecer, al igual que la de los «brotes verdes», es de su autoría[4].

Sin embargo, como veremos seguidamente, los relatos de Bernanke arrancan antes de 1929, pues entroncan directamente con la anterior gran crisis financiera norteamericana, la de 1907, que provocó la creación, en 1913, de la Reserva Federal, que comenzó a operar el año siguiente.

El libro se agrupa en cuatro capítulos, cada uno de ellos correspondiente a una conferencia[5]:

- Orígenes y misión de la Reserva Federal.
- La Reserva Federal tras la Segunda Guerra Mundial.
- La respuesta de la Reserva Federal a la crisis financiera.
- Las consecuencias de la crisis.

Lejos de estar pronunciadas de forma sólo accesible para especialistas, cada una de las charlas, recogidas en el libro con el orden descrito, se deja leer con facilidad, a la par que se acompaña de gráficos, cuadros, estadísticas… Incluso se recoge, al final de los capítulos, la transcripción de las preguntas formuladas por los estudiantes en cada una de las sesiones y las respuestas del presidente de la Reserva Federal.

En las siguientes páginas recogeremos los principales contenidos de cada una de las cuatro conferencias.

2. Orígenes y misión de la Reserva Federal

Este capítulo comienza con algunas observaciones sobre lo que es, en general, un banco central, entidad que no deja de ser una extensión del gobierno de los diversos Estados, con competencias en materia monetaria y financiera, y que juega un papel de relevancia en el desarrollo de la economía.

Como referencia, se pone el ejemplo de la creación de los primeros bancos centrales con perspectiva histórica: el de Suecia, creado en 1668, el de Inglaterra, que durante siglos fue el más influyente del mundo, fundado en 1694, o el de Francia, en 1800.

Aunque cada país cuenta con un banco central (la Reserva Federal en los Estados Unidos, el Banco de Inglaterra en el Reino Unido, el Banco de Japón en el país del Sol Naciente, etcétera), existen, como excepción, países que comparten un banco central. Efectivamente, el caso de Europa, de los países que han asumido el euro con más precisión, y el Banco Central Europeo, ejemplifica esta rara avis, con la particularidad de que cada Estado conserva su propio banco central (con competencias menguantes, hemos de añadir).

Las funciones principales de los bancos centrales son dos: alcanzar la estabilidad macroeconómica, lo que comprende la facilitación del crecimiento de la economía y la contención de la inflación, de un lado, y el logro de la estabilidad financiera, de otro.

Las herramientas de los bancos centrales son, asimismo, dos: para el mantenimiento de la estabilidad económica, la política monetaria, incidiendo en los tipos de interés, y, para ahuyentar los pánicos bancarios, la provisión de liquidez mediante la concesión a las entidades financieras de préstamos a corto plazo, lo que permite calificar al banco central como «prestamista de última instancia» («lender of last resort»).

Una herramienta auxiliar aglutina la regulación financiera y la supervisión de las entidades, lo que permite valorar el riesgo de las entidades, la corrección de sus prácticas y, en general, su estado

[3] Geithner, en la obra citada, pág. 119.
[4] Forbes, edición española, núm. 2, abril de 2013, pág. 130.
[5] A la grabación de las conferencias se puede acceder en: www.federalreserve.gov/newsevents/lectures

de «salud». Estas labores de regulación y supervisión no están monopolizadas por el banco central y se pueden desarrollar por otros órganos o agencias gubernamentales.

La inestabilidad financiera se puede entender mejor con la explicación de qué es un «pánico financiero», cuya esencia consiste, básicamente, en la pérdida de confianza en una institución financiera. Bernanke, para ilustrar este punto, rehúye de las explicaciones teóricas y recurre al ejemplo cinematográfico más célebre que se recuerde sobre una «corrida bancaria» («bank run»), el de la película, protagonizada por James Stewart (George Bailey), «¡Qué bello es vivir!», cuando todos los ahorradores, en un periodo anterior a la instauración de los fondos de garantía de depósitos, buscaron en tropel el dinero entregado al pequeño banco comercial de su confianza.

El origen de un «pánico» lo encontramos en la primacía del principio de reserva fraccionaria, que supone, en esencia, que una parte sustancial de los depósitos son empleados por los bancos para conceder préstamos (en la explicación de Bernanke, «no bank holds cash equal to all its deposits; it puts that cash into loans»).

Una vez consumidas las reservas de efectivo exigibles en cada jurisdicción para cada momento, a los bancos les cuesta enorme esfuerzo convertir sus activos a largo plazo en liquidez y, de conseguirlo, será con un descuento, razón por la que cuando los clientes empiezan a inquietarse, en una especie de «profecía autocumplida», se produce la quiebra bancaria y la pérdida de dinero por sus clientes, como acaeció en la Gran Depresión.

Además, al vender los activos con descuento para lograr liquidez, los activos de otros bancos pueden comenzar a deteriorarse, lo que abre el contagio a otras entidades.

Por si esto fuera poco, en las primeras crisis del siglo XX, las entidades, para impedir reintegros de depósitos, directamente cerraban sus sucursales («corralito», en nuestra terminología), lo que motivaba que la clientela, especialmente los comerciantes, no pudieran atender los pagos comprometidos con sus acreedores, convirtiendo una situación de tensión financiera, probablemente ya propagada, en otra de crisis económica.

La función del banco central como prestamista de última instancia supone que pueda atender las necesidades de liquidez más perentorias de las entidades a cambio de que éstas ofrezcan sus activos a largo plazo e ilíquidos, bajo la presunción de su buena calidad, como garantía del acceso a dicha ventana de liquidez («collateral»). Esta provisión de efectivo tendría un efecto balsámico y permitiría superar el posible sobresalto. Si, en el peor de los casos, el banco no pudiera devolver las sumas prestadas, al menos, el banco central pasaría a poseer los activos que sirvieron de garantía.

Un papel cardinal para entender y fijar estas reglas básicas del funcionamiento de los bancos centrales fue desempeñado por el periodista Walter Bagehot y su obra «Lombard Street», escrita en 1873, cuando estableció la máxima de que «mientras tengan colateral, dales dinero», a cambio de una tasa de penalización.

Lo anterior atañe a las funciones de estabilidad financiera, pero hay que insistir en que la Reserva Federal, como otros bancos centrales, también ostenta un mandato para preservar la estabilidad económica. Bernanke recuerda en este pasaje del libro que en la mayor parte del último tercio del siglo XIX y el primero del siglo XX los Estados Unidos asumieron el patrón oro, es decir, la fijación del valor del dólar en relación con el oro. El patrón oro se podía gestionar por el banco central aunque, significativamente, creaba automáticamente un sistema monetario y actuaba como, al menos en parte, una alternativa al banco central. El patrón oro impedía al banco central rebajar los tipos de interés en una recesión o elevarlos para hacer frente a la inflación.

Además, el patrón oro creaba un sistema de tipos de cambio fijos entre las divisas de los países que lo compartían, lo que provocaba que las políticas monetarias en cada país se propagaran al resto, para lo bueno y para lo malo, debilitando la independencia de cada nación para regir sus propios asuntos monetarios.

Otro problema del patrón oro era que el banco central debía mantener suficientes reservas de oro para un hipotético canje de la divisa por su equivalente en metal. La pérdida de la confianza podía generar tensiones, dada la insuficiente cobertura de oro en relación con el dinero circulante, o, en el peor de los casos, generar ataques especulativos, como ocurrió en el Reino Unido en 1931, país que tuvo que abandonar el patrón oro forzado por las circunstancias.

Por último, algunas de las fortalezas del patrón oro que han sido esgrimidas es que daba estabilidad a la divisa, que creaba una inflación estable, lo que, para Bernanke, es cierto, pero sólo en el largo plazo, pues en periodos cortos de, por ejemplo, cinco o diez años, los desajustes en el suministro de oro podían provocar inflación (subida de precios) o deflación (bajada de precios).

En los Estados Unidos de fines del siglo XIX preocupó este desajuste entre la economía y la existencia de oro, por lo que, al ser ésta insuficiente para cubrir el crecimiento económico, se experimentó deflación, que perjudicaba a una clase emprendedora, especialmente a los granjeros, que tenía que trabajar más para conseguir más dólares y pagar unas deudas cuyo valor se mantenía estable.

Con todas estas explicaciones como preludio, Bernanke se adentra en los orígenes de la Reserva Federal, que se creó en 1913 por decisión del Congreso y del presidente Woodrow Wilson (el mismo que impulsó la creación de la Sociedad de Naciones con sus famosos «Catorce Puntos», enunciados en 1918), que valoró este hito como el más importante éxito en política nacional de su mandato.

Hasta 1914, año en el que la Reserva comenzó a operar, la ausencia de un banco central dio lugar a que las decisiones concernientes a la estabilidad financiera se adoptaran por el Tesoro o privadamente. En esa época jugó un papel importante la Cámara de Compensación de Nueva York («New York Clearing House»), institución privada que, además de para compensar y liquidar las deudas entre bancos, sirvió para canalizar fondos hacia aquellas entidades que pudieran estar faltas de liquidez, tras un detallado estudio de sus libros.

Pero que entidades privadas ejercieran una función pública suscitó el debate sobre la necesidad de que una nueva institución pública pudiera proveer liquidez a los bancos solventes.

Las crisis financieras norteamericanas de 1873, 1884, 1890 y, sobre todo, 1893, con la quiebra de más de 500 bancos, comenzaron a alertar sobre la inevitabilidad de crear un prestamista de última instancia revestido de funciones públicas. La crisis de 1907, en la que quebraron pocos bancos, pero los que lo hicieron fueron de gran tamaño, originó que el Congreso se tomara en serio la creación del banco central.

Las funciones iniciales de la Reserva Federal fueron dos: servir como prestamista de última instancia y gestionar el patrón oro.

Se suele hablar de la Reserva Federal en singular, pero realmente son doce los Bancos de la Reserva Federal existentes, con sus respectivos distritos, radicados, en la búsqueda del equilibrio, en las ciudades más importantes del país a principios del siglo XX, lo que explica que gran parte de ellos se instalaran en el Atlántico y en el Este de los Estados Unidos, en detrimento del Pacífico y del Oeste. Una Junta de Gobernadores supervisa el sistema en su conjunto desde Washington.

En particular, los doce Bancos de la Reserva son estos: Boston, Nueva York, Philadelphia, Cleveland, Richmond, Atlanta, Chicago, St. Louis, Minneapolis, Kansas City, Dallas y San Francisco.

Tras un comienzo de singladura relativamente pacífico, la Reserva Federal hubo de afrontar su primer gran reto en 1929, con el estallido de la Gran Depresión, que duró, según Bernanke, hasta 1941, coincidiendo con el ataque nipón sobre Pearl Harbor. El *crash* bursátil de 1929 no fue más que el principio de una serie de vertiginosas bajadas del valor de las acciones, que tocaron fondo en 1932. El índice «S&P Composite Equity Price» acumuló pérdidas del 85%.

Como era predecible, la crisis pasó de las finanzas a la economía real, con una severa contracción del PIB acompañada de deflación. Lo siguiente fue que se desbocara la tasa de desempleo.

¿Qué causó esta crisis global que, en Europa, vino acompañada del ascenso de regímenes políticos totalitarios de todo signo? Algunas de las respuestas se encuentran en el mismo orden mundial posterior a la Primera Guerra Mundial o en la rigidez del patrón oro.

Algunas teorías («liquidationist theories») han sostenido que tras una época de locura, con la economía creciendo a tope, con exceso de crédito, con una valoración muy elevada de las acciones, la depresión era desafortunada pero necesaria.

Bernanke estima que la Reserva Federal fracasó tanto en el control de la política monetaria como en el logro de la estabilidad financiera. Para evitar ataques especulativos como el sufrido por la libra esterlina y retener el dinero en América, la Reserva elevó los tipos de interés, que era lo contrario a lo

que la economía requería. En 1933, bajo la presidencia de Franklin D. Roosevelt, los Estados Unidos abandonaron el patrón oro, lo que permitió una pequeña mejoría de la economía en los años 1933 y 1934. Que la Reserva Federal se condujo mal en su rol de prestamista de última instancia queda atestiguado por la quiebra de casi diez mil bancos en los años 30, por seguir los dictados de las «teorías liquidacionistas» citadas anteriormente, aunque la situación de insolvencia, no de iliquidez, de gran cantidad de estos bancos era patente, luego poco se podía hacer por la Reserva concediendo préstamos a corto plazo.

En 1934 se creó el sistema de garantía de depósitos («Federal Deposit Insurance Corporation»), medida que, junto con la salida del patrón oro, significó la neutralización o la mitigación de los errores cometidos por la Reserva Federal, los cuales, y para eso están la Historia y sus lecciones, no se habrían de repetir, por fortuna, en los años 2008 y 2009.

3. La Reserva Federal tras la Segunda Guerra Mundial

El 1 de septiembre de 1939 comenzó la Segunda Guerra Mundial, que abarcaría hasta 1945. En este período, la economía estadounidense mejoró y el desempleo disminuyó, quedando superada, formalmente, la Gran Depresión.

Como destaca Bernanke, un aspecto que ha atraído la atención de los investigadores es cómo se financian las guerras, lo que normalmente se verifica con el recurso al endeudamiento. Los Estados Unidos no fueron una excepción, y se endeudaron sustancialmente, por lo que la Reserva Federal, en cooperación con el Tesoro, mantuvo los tipos de interés bajos, lo que benefició al Gobierno, que tuvo que pagar menos intereses por la deuda pública emitida.

Finalizada la guerra, para mantener el ahorro gubernamental en el pago de intereses, los tipos de interés se mantuvieron bajos, pero con el efecto adverso de que la economía se sobrecalentó y se disparó la inflación. En 1951 se alcanzó un acuerdo («Fed-Treasury Accord») que permitió a la Reserva actuar sobre los tipos de interés sin necesidad de contar con el Tesoro, lo que acentuó su independencia.

En los años 50 y 60 del siglo XX, la Reserva Federal se centró en la estabilidad macroeconómica, en una época de acentuado crecimiento, con «pequeños baches» como un par de recesiones o la Guerra de Corea.

Los años 60 y 70 vinieron marcados por el crecimiento de la inflación, que, a fínales de esta última década, alcanzó el 13%. Esta circunstancia fue resultado de un enfoque que ligaba inflación y empleo: una inflación ligeramente por encima de lo normal podría permitir incrementos permanentes en el empleo y una correlativa reducción del desempleo. La financiación de la Guerra de Vietnam se asumió con la emisión de deuda pública, lo que, adicionalmente, pudo influir en las medidas laxas de la Reserva. Otro elemento que afectó seriamente a la inflación fue la crisis petrolífera de 1973, cuando la Organización de Países Exportadores de Petróleo dejó de exportar crudo, de lo que resultó la cuadruplicación del precio del barril y, por extensión, del gas.

Milton Friedman escribió a mediados de los años 60 que la aptitud de la inflación para rebajar el desempleo sería puntual y, en el mejor de los casos, transitoria. Antes bien, los intentos de mantener el desempleo demasiado bajo con políticas monetarias terminarían creando más inflación.

A comienzos de los 70, con una inflación al 5%, el presidente Nixon estableció controles sobre los salarios. La inflación se mantuvo relativamente baja durante dos años pero la Reserva Federal, confundida, fue incapaz de descubrir sus verdaderos desencadenantes económicos.

En 1979, bajo los auspicios del presidente James Carter, fue designado como presidente de la Reserva Federal Paul Volcker, con el propósito de domar la inflación. A finales de ese año, Volcker decidió romper con la tradición seguida y permitir a la Reserva una intensa elevación de los tipos de interés. Las medidas funcionaron y la inflación se redujo en los años posteriores al 3% aproximadamente. Como contrapartida, la financiación a la que pudieron acceder los consumidores y empresas pasó a ser mucho más cara. Bernanke nos recuerda, con una anécdota personal, que hacia 1981 o 1982, recién graduado, pretendía comprar una casa y que el tipo de interés de un préstamo hipotecario con un plazo de amortización de 30 años era del 18,5%.

Otro de los efectos colaterales de las medidas tomadas por Volcker fue una recesión y una elevación de la tasa de desempleo, que en 1982 se situó en el 11%, superando los umbrales de la Gran Depresión.

Con la salida de Volcker, en 1987 fue nombrado presidente de la Reserva Federal Alan Greenspan, que se mantuvo en el cargo durante casi veinte años. La era de Greenspan se definió por la estabilidad económica, por lo que fue conocida como la Gran Moderación, en oposición a la década de los 70, que pasó a la Historia como la «Gran Estanflación» (o acumulación de estancamiento e inflación).

Pero, ¿cuáles fueron las razones de esta época de extraordinario equilibrio? Una de ellas fue la baja inflación, que traía origen, como hemos visto, de los años de Volcker: una inflación moderada durante un periodo largo de tiempo hace que la economía se estabilice, sirve de base para un crecimiento sano y una adecuada actividad productiva.

Otro elemento que mitigó los desajustes fue la popularización de la implantación en las empresas de la práctica conocida como «just-in-time», es decir, la eliminación de los excedentes por la adquisición de inventario sólo cuando fuera necesario para la producción.

Aunque, como es inevitable, el mandato de Greenspan no fue ajeno a crisis financieras (el «crash» de 1987, o la quiebra de las empresas «puntocom» a fines de los 90, por ejemplo) el rigor de éstas no fue comparable al de otras etapas. Un efecto de que el viento soplara tan propiciamente fue una cierta relajación en la política de estabilidad financiera, cuyos efectos perniciosos se revelarían virulentamente años más tarde.

En el nuevo milenio comenzó a formarse la burbuja de precios en el sector inmobiliario, lo que sería el antecedente inmediato de la Gran Recesión. El precio de las casas en 2006 sufrió un alza del 130% en relación con el de los años finales de los 90, o del 160% respecto a 1980.

Además, las prácticas para conceder créditos se relajaron enormemente, por lo que personas sin trabajo o suficientes garantías pudieron acceder a la financiación hipotecaria. Antes del año 2000 era habitual que las familias pagaran por adelantado una porción del precio del inmueble, del 10, el 15 o el 20%, por ejemplo, y que se comprobara la relación entre la cuota hipotecaria y sus percepciones recurrentes. Todo este buen hacer se olvidó y se comenzaron a conceder préstamos garantizados con hipoteca, como hemos adelantado, a prestatarios no cualificados. Se trata de las llamadas hipotecas «nonprime» o «subprime», que, increíblemente, se podían formalizar verbalmente, sin documentación, o no implicar pagos periódicos para el prestatario, pues las cantidades a pagar ordinariamente se acumulaban al principal prestado.

El optimismo inherente a la bonanza económica llevó a pensar que el precio de las casas seguiría subiendo, y que la inversión en ladrillo era imposible que fracasara («can´t lose investment»).

Cuando llegó el día en el que el esfuerzo de los prestatarios, a la vista del elevado valor de las viviendas y, por tanto, de los préstamos, no les permitía pagar la cuota de amortización y dejaron de entrar nuevos interesados en el juego, la burbuja estalló y los precios cayeron. La caída desde 2006 hasta 2012 fue del 30%, lo que, con el efecto acumulado de la inflación al 2%, sitúo el valor de los inmuebles donde estaba décadas atrás.

La pérdida de valor fue la causa de que muchos prestatarios debieran más de lo que el inmueble valía («underwater»), lo que desincentivó que continuaran pagando los préstamos y buscaran la cancelación de la deuda con la entrega de la garantía. La morosidad se disparó, y un 10% de los préstamos hipotecarios resultaron impagados, por lo que, reflejamente, los tenedores de valores relacionados con el pago de las hipotecas sufrieron grandes pérdidas.

Las operaciones financieras fueron creciendo en complejidad, aunque la habilidad de los bancos para medir y gestionar los riesgos no se desarrolló en paralelo. Los bancos no sabían los riesgos que asumían ni lo enormes que estos eran.

En los albores de la Gran Recesión, los bancos y las empresas se financiaban a corto plazo con papel comercial, con plazos de vencimiento de entre uno y noventa días por lo habitual. Si en el siglo XIX y los primeros años del XX se daban «estampidas» de depositantes, ahora sus protagonistas serían los tomadores de papel comercial.

El empleo de derivados como los *swaps*, unido a todo lo anterior, multiplicó la vulnerabilidad del sector financiero.

La supervisión del sector por las entidades públicas seguía anclada en estructuras de la Gran Depresión. Muchas entidades participantes en el sistema financiero ni siquiera estaban supervisadas con rigor, como es el caso, por ejemplo, de la aseguradora AIG, de los bancos de inversión (Lehman Brothers, Bear Stearns o Merrill Lynch), o

de las entidades hipotecarias (Fannie Mae y Freddie Mac).

Los errores de la Reserva Federal en la supervisión financiera fueron, para Bernanke, dos: la ausencia de presión ejercida sobre las entidades para la apropiada medida del riesgo, y la desprotección del consumidor financiero. Cuando las medidas se tomaron por la Reserva, reconoce, era demasiado tarde.

Pero lo realmente grave es que ninguna institución pública velaba por la supervisión del sistema financiero en su conjunto, sino que ésta se encontraba fragmentada entre diversas entidades, cada una con unas competencias particulares y una sesgada visión de la realidad.

Por último, en descargo de la Reserva Federal, para Bernanke, la formación de la burbuja no obedeció a los bajos tipos de interés marcados en el desarrollo de la política monetaria (el 1% en 2003), pues este fenómeno se experimentó en otros países y bajo distintas políticas monetarias. Incluso, en Europa, Alemania no tuvo burbuja y España sí, siendo la moneda común de ambas naciones el euro. El incremento del valor de las viviendas sólo parcialmente se puede basar en los bajos tipos de interés, como ha demostrado Robert Shiller.

4. La respuesta de la Reserva Federal a la crisis financiera

El capítulo se abre con un detallado análisis de Fannie Mae y Freddie Mac, formalmente empresas privadas pero impulsadas por el Gobierno junto con la industria hipotecaria. Estas entidades no concedían créditos hipotecarios, pero si un banco que había concedido una hipoteca necesitaba liquidez la podía ceder a cualquiera de ellas. A su vez, Fannie y Freddie ponían todas estas hipotecas en valores («mortgage-backed securities» o «MBS») que vendían a inversores. Si las hipotecas que servían de garantía eran insuficientes para devolver al inversor su capital, estas entidades se comprometían a responder de la diferencia, lo que, en una situación generalizada de impago de préstamos hipotecarios, las exponía a un enorme riesgo, dada su baja capitalización. La Gran Recesión no se pudo anticipar, pero éste sí fue uno de los peligros advertidos y denunciados, en vano, con antelación.

El resto del sector financiero (como bancos o cajas de ahorros) se financió a través de idénticos o análogos medios, a veces manteniendo los productos tóxicos en autocartera, pero muchas veces «empaquetándolos» y vendiéndolos en el mercado.

Los «MBS», eran, a pesar de todo, sencillos, pero otros instrumentos adquirieron mucha mayor complejidad, como la «obligación de deuda colateralizada» («collateralized debt obligation» o «CDO»).

El papel de las agencias de calificación en la emisión de estos instrumentos, que fueron adquiridos por fondos de pensiones, aseguradoras, bancos extranjeros… fue vital, pues suponía un marchamo de inversión fiable y segura.

La crisis de 2007 fue como los clásicos pánicos bancarios, pero se proyectó sobre la base de un mercado financiero mucho más amplio y sofisticado. El pánico se desató cuando los tenedores de valores garantizados con hipotecas de baja calidad no tenían la menor idea de quién iba a soportar las pérdidas, lo que generó desconfianza y que se comenzaran a deshacer posiciones masivamente. A la inversa, siendo la liquidez un bien especialmente precioso en esos momentos, pocos agentes con liquidez querían dar prestado.

La presión sobre unas pocas pero gigantescas instituciones financieras (Bear Stearns, Fannie Mae, Freddie Mac, Lehman Brothers, Merrill Lynch, AIG, Washington Mutual, Wachovia), elevó las pérdidas a cientos de miles de millones de dólares. En Europa la situación no era mucho mejor.

Así se llegó al horrible mes de septiembre de 2008, en el que, literalmente, el sistema financiero mundial estuvo al borde del colapso y del precipicio.

Pero la Reserva Federal tomó medidas acertadas, dando liquidez a todos los que la necesitaban, fueran bancos u otro tipo de entidades, atendiendo a las particularidades de un sistema financiero sumamente complejo, en el que las entidades, en concreto las no bancarias, es decir, las que no captaban depósitos de la clientela, se financiaban masivamente recurriendo a procesos de agrupación de créditos y posterior emisión de valores, y mediante la emisión de papel comercial suscrito en los mercados de dinero («money market funds»).

Conociendo los errores cometidos en el pasado, estos no tenían por qué repetirse de nuevo. Las medidas se adoptaron por la Reserva en coordinación con otras agencias norteamericanas y con Bancos Centrales y Gobiernos de todo el

mundo, especialmente europeos, en el seno del G-7, en la trascendental reunión de Washington 10 de octubre de 2008, apenas tres semanas después del desmoronamiento de Lehman Brothers.

Pero Bernanke alerta de que estas prácticas no son necesariamente las que servirán para resolver las crisis del futuro, y de que se debe superar el cliché de la existencia de entidades «demasiado grandes para caer», como Bear Stearns o AIG, por el menosprecio que supone hacia otras empresas de menor tamaño y porque así se incentiva la toma de riesgos excesivos. El sistema se ha de cambiar, advierte, para que las compañías sistémicas sean víctimas de su fracaso y se les deje quebrar de forma segura para la colectividad, restringiendo la asunción de daños a los gestores, accionistas y acreedores, sin que arrastren en su caída a todo el sistema financiero y a la sociedad.

5. Las consecuencias de la crisis

La Reserva Federal y los Bancos Centrales de otros países aplicaron las tradicionales recetas para dar estabilidad a los mercados. La única diferencia con crisis precedentes fue la mayor complejidad, como se ha mostrado, del sistema financiero del siglo XXI.

Entre las novedades de la crisis, Bernanke destaca la puesta en marcha, en 2009, de las pruebas de resistencia («stress test»), que se han reiterado periódicamente desde entonces, para detectar, ante escenarios normales y adversos, las necesidades de capital de las entidades y los medios para cubrirlas, privada o públicamente.

También destaca los programas para proveer liquidez asociados a la crisis, gran parte de los cuales vencieron hacia marzo de 2010, aunque, con anterioridad, dados los intereses pagados por sus receptores, mayores que los del mercado, muchas entidades que superaron las tensiones de liquidez los fueron devolviendo antes del fin de la fecha prevista. De hecho, con datos a diciembre de 2010, de los 21 préstamos concedidos, todos fueron devueltos íntegramente por las entidades financieras.

En cuanto a las medidas de política monetaria, que se deciden en el llamado «Federal Open Market Committee», la Reserva Federal fijó los tipos de interés, en diciembre de 2008, en el cero por ciento, cuando en los últimos años de Greenspan superaron el 5%. Es decir, a finales de 2008 la política monetaria tradicional se había agotado, aunque la economía seguía demandando apoyo, por lo que se hubo de recurrir a las políticas, menos convencionales, de relajación monetaria, más conocidas como «quantitative easing» (aunque su nombre técnico correcto es «large-scale asset purchases»), de compra masiva de valores por la Reserva, principalmente de deuda pública emitida por el Tesoro y valores de Fannie Mae y Freddie Mac, a su vez garantizados por el Gobierno, con el objetivo de influir en los tipos de interés a largo plazo. En el momento en el que se pronunciaron los discursos recogidos en el libro, habían sido dos los programas puestos en marcha («QE1» y «QE2»).

El balance de la Reserva Federal «engordó» hasta los dos billones de dólares. Ese monto se abonó en las cuentas bancarias de los transmitentes de los valores, y, una vez depositados, en un círculo virtuoso, sirvieron de garantía en las relaciones de los bancos depositarios con la Reserva Federal, mediante la formalización de las llamadas «cuentas de reserva». La Reserva, en contra de lo que se cree, no imprimió billetes para comprar los valores, pues las «cuentas de reserva» de su balance son meros apuntes electrónicos, formando parte de la base monetaria pero quedando fuera de circulación.

¿Cuál es la justificación de estas compras masivas de valores? La idea esencial, siguiendo las tesis monetaristas de Friedman, es que cuando se adquieren esos valores se reduce la oferta en el mercado, de modo que los inversores que desean esos valores tienen que aceptar una inferior rentabilidad, debiendo migrar hacia otros valores, como los bonos de empresa. El efecto general acumulado será la bajada de los tipos de interés, lo que sirve para estimular la economía, nada distinto, en efecto, de lo que se consigue con las medidas de política monetaria clásicas.

De los dos objetivos de la Reserva Federal, que son sentar las bases para la generación del mayor índice de empleo, lo que la diferencia de otros bancos centrales, y contener la inflación, las medidas de relajación monetaria pueden afectar a la inflación. Por ello, la Reserva tomó medidas para evitar una espiral de deflación, como había ocurrido en otros países como, por ejemplo, Japón con su «década perdida».

Gracias a las compras de valores y otras medidas, el Tesoro percibió unas buenas rentabilidades, que sirvieron para la reducción de la deuda pública.

Otra medida no convencional empleada por la Reserva fue la de comunicar las medidas de política

monetaria, incluso adelantando previsiones de dónde estarían los tipos de interés a medio plazo, permitiendo a los inversores y al público en general una mejor comprensión de los objetivos de la institución.

Este «arsenal» se ha visto apuntalado por la revisión profunda del sistema financiero a través de la conocida como «Ley Dodd-Frank» («Wall Street Reform and Consumer Protection Act»), aprobada en verano de 2010, que ha creado una institución responsable de la supervisión del sistema financiero como conjunto («Financial Stability Oversight Council»), la cual, si cree que alguna entidad financiera, bancaria o de diferente índole, no está bien supervisada, puede conferir la supervisión a la Reserva Federal. Las entidades demasiado grandes serán supervisadas más estrechamente y deberán cumplir mayores requerimientos de capital, en línea con las tendencias internacionales (Basilea III). Conforme a la llamada «regla Volcker», las filiales de estas entidades no podrán asumir riesgos excesivos por cuenta propia. Las grandes entidades quedarán sujetas a periódicas pruebas de resistencia. La Ley Dodd-Frank sustituye la tradicional quiebra por los llamados procesos de liquidación, más ordenados y garantistas del interés de los clientes y de los ciudadanos. También se ha creado una entidad para la protección de los consumidores, denominada «Consumer Financial Protection Bureau».

Aunque la Gran Recesión, según el Departamento Nacional de Investigación Económica («National Bureau of Economic Research») comenzó en diciembre de 2007 y concluyó en junio de 2009, esto no quiere decir que se haya recuperado la normalidad, logro que sólo podrá conseguirse más tarde en el tiempo, aunque, así lo ve Bernanke, si los Estados Unidos se apoyan en sus potencialidades (cultura de emprendimiento, flexibilidad del mercado de trabajo y de los mercados de capitales, tecnología punta) se superará el bache, como en otras etapas históricas, y se recuperará una senda del crecimiento de en torno al 3%.

Lo anterior no obsta a que Bernanke concluya la obra afirmando que «las crisis financieras estarán siempre con nosotros, es probablemente inevitable», siendo la única actitud posible para los supervisores actuales y futuros la de seguir observando e identificando problemas para su solución con las herramientas disponibles.

John Lanchester: «Capital»

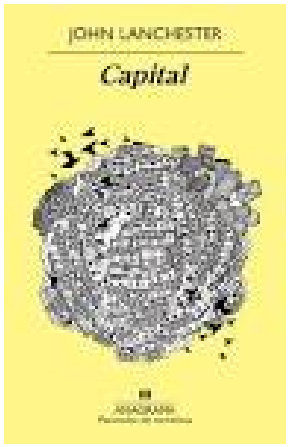
Faber and Faber, Londres, 2012; versión castellana: Anagrama, Barcelona, 2013, 597 páginas

José M. Domínguez Martínez

Aunque sin el artículo[1], por una u otra razón, el título de la obra más influyente de Carlos Marx acapara recientemente éxitos en las listas de ventas, ya sea de trabajos académicos o de novelas, que utilizan tan simbólico y potente reclamo en un complicado panorama social donde se reabre la pugna de aquél con el trabajo. También John Lanchester, autor de una más que interesante aportación sobre la crisis financiera de 2007-2009, de la que en su momento dimos cuenta en un breve artículo[2], lo elige para su relato de ficción publicado originariamente en el año 2012 y cuya traducción a nuestro idioma vio la luz al año siguiente.

Al toparnos con una novela ambientada en el Londres de los años inmediatamente anteriores y posteriores al inicio de tan grave crisis, bajo el mencionado evocador título, no es de extrañar que, con tales antecedentes del autor, se desaten las expectativas de haber encontrado un trébol de cuatro hojas. Antes de hojear el libro, y sin necesidad de leer en la contraportada las extraordinariamente elogiosas referencias provenientes de prestigiosos medios, uno se imagina ya disfrutando los frutos de una atrayente combinación de ingredientes conocidos o intuidos: una contrastada meritoria capacidad analítica de los fenómenos económicos, agudeza en la percepción de los personajes y una visión privilegiada del impacto de la crisis y sus consecuencias sociales, irradiadas más allá del corazón financiero de la magna *City*. Conocimiento, perspicacia y entretenimiento se entrelazan en nuestra mente para forjarnos una idea acerca de lo que creemos nos podemos encontrar si nos decidimos a adentrarnos en la –abundante- letra impresa.

Al hacerlo comprobamos luego cómo el escritor despliega sus credenciales mostrándonos, desde una perspectiva histórica, el desarrollo urbanístico en una barriada de lujo, donde se ceba la burbuja inmobiliaria y la riqueza aparente se dispara de manera imparable. Una relevante dosis de intriga hace pronto acto de aparición en la historia narrada cuando los propietarios de las privilegiadas viviendas comienzan a recibir misivas con un lacónico pero inquietante texto ("Queremos lo que usted tiene"), a las que luego seguirán otras acciones cada vez más acuciantes.



En el complejo y vibrante entramado urbano londinense, el autor se eleva en su atalaya literaria para hacer reiteradas incursiones en las vidas de un amplio abanico de personajes situados en los distintos tramos de una escala social marcada por amplias diferencias. Las experiencias cotidianas de una anciana viuda enferma, una familia de origen paquistaní que gestiona un comercio, un alto ejecutivo de un banco de inversión, inmigrantes de diversa procedencia y posición, un artista extravagante y caprichoso, una joven promesa africana fichada por un equipo de la «Premier League», albañiles, cuidadoras de niños, agentes de deportistas profesionales, controladores de aparcamientos y otras personas de sus respectivos entornos permiten apreciar las acusadas divergencias en el plano económico, a la par que la aparición de múltiples conexiones no programadas.

Pese a las expectativas y al despliegue de cartas respecto a la carrera interminable de ampliaciones y reformas en la que se ven inmersos los propietarios residenciales, la crisis pasa de puntillas por la novela,

[1] ¿Verdaderamente determinado?, cabría preguntarse, en este caso, en más de una ocasión.

[2] «"¡Huy!": La crisis financiera según Lanchester», *La Opinión de Málaga*, 1 de diciembre de 2010.

que es, más que nada, una obra de percepción psicológica y sociológica en toda regla, en la que no faltan el señuelo de las conspiraciones terroristas, la consideración de los incentivos de los gestores financieros o las curiosidades de las relaciones conyugales. También están presentes el dilema y los problemas éticos que se plantean a un albañil polaco que, en un espacio oculto en una vivienda en la que lleva a cabo unas reformas, encuentra una maleta con una gran fortuna cifrada en medio millón de libras esterlinas.

Aunque por su considerable extensión, su lectura conlleve ineludiblemente un apreciable coste de oportunidad, leer el «Capital» de Lanchester no es, desde luego, una mala inversión. Pero es preciso haber afrontado una parte significativa de dicho coste para advertir que, más que un testimonio ilustrativo de la crisis económica y financiera reciente desde la óptica del papel del capital, como quizás podía esperarse, estamos ante una crónica de la vida en la capital londinense, llena de contrastes sociales.

También en el mundo literario, no sólo en el financiero, se incurre a menudo en el error de creer que las tendencias observadas están llamadas a mantenerse. Por eso, no deja de ser cierto que, en alguna medida, los autores desconocidos parten con alguna ventaja, la de no verse condicionados por las expectativas que pueda generarse el lector con base en la «evidencia empírica» pasada. La aparición de un «gap» positivo entre el impacto efectivo causado y el esperado es más probable que se dé con tales escritores que con los recurrentes precedidos de aportaciones apreciadas por el mismo evaluador. Entre estos últimos escritores, el riesgo de cosechar un «gap» negativo puede ser considerable. Probablemente la valoración objetiva habría de ser elevada en algún grado si eliminásemos ese sesgo subjetivo. ¿Pero… es esto posible en el terreno literario?

SELECCIÓN DE ARTÍCULOS PUBLICADOS

Relación de artículos seleccionados, publicados en el segundo trimestre de 2014

Instituto Econospérides

Bancos centrales

¿A qué espera el BCE? Emilio Ontiveros. *El País*, 13 de abril de 2014.
El BCE y Andalucía. Braulio Medel. *Diario de Sevilla*, 10 de junio de 2014.
Preocupación por los precios. Carmen Alcaide. *El País*, 20 de abril de 2014.
Sigamos a la Reserva Federal. Paulina Beato. *El País*, 20 de abril de 2014.

Ciencia económica

Dinero, sangre y revolución en la economía. José M. Domínguez. *Diario Sur*, 14 de junio de 2014.

Economía española

Cómo detener el crecimiento de la deuda. Joaquín Maudos. *Expansión*, 28 de marzo de 2014.
¿Dónde está la economía española? Clemente Polo. *Expansión*, 3 de mayo de 2014.
Economía española: optimismo con prudencia. Juan José Rubio. *Expansión*, 17 de abril de 2014.
El consumo de los hogares durante la crisis. Ángel Laborda. *El País*, 22 de junio de 2014.
Envejecimiento de la población y crecimiento económico. Rafael Pampillón. *Expansión*, 28 de junio de 2014.
¿Hay margen para reforzar el crecimiento? Federico Prades. *El País*, 25 de mayo de 2014.
La EPA decepciona. Ángel Laborda. *El País*, 4 de mayo de 2014.
La recuperación española. Helga Jung. *Expansión*, 18 de junio de 2014.

Economía europea

Europa se mantiene en pie. Daniel Gros. *El Economista*, 14 de junio de 2014.

Economía mundial

El volcán japonés. José Antonio Díaz. *Funds people*, abril.
Superávit de controversia. Kenneth Rogoff. *El País*, 20 de abril de 2014.

Educación financiera

Buenas prácticas y cultura financiera. Juan Carlos Ureta. *Expansión*, 23 de mayo de 2014.

Precios

Deflación, desinflación e inflación negativa. Guillermo de la Dehesa. *El País*, 18 de mayo de 2014.
Preocupación por los precios. Carmen Alcaide. *El País*, 20 de abril de 2014.

Sector público

La capacidad de actuación del Estado. José M. Domínguez. *Diario Sur*, 24 de abril de 2014.

TICs

Economía de tecnología avanzada y próxima. Adair Turner. El Economista, 3 de mayo de 2014.

¿A qué espera el BCE?

Emilio Ontiveros

El País, 13 de abril de 2014

»laboratorio de ideas.

¿A qué espera el BCE?

EMILIO ONTIVEROS

Fue el pasado noviembre cuando el Banco Central Europeo (BCE) adoptó su última decisión: redujo su tipo de interés de referencia, el tipo repo, al 0,25%. No ha sido suficiente para que mejoren las previsiones de crecimiento de la eurozona de forma significativa, ni para que el euro ceda en su apreciación, y mucho menos para neutralizar el inquietante ritmo de descenso de los precios. Desde entonces, el Consejo de Gobierno de esa institución, esencial para mejorar las condiciones de vida de los ciudadanos, no ha hecho sino observar y declarar.

Tampoco reaccionó la semana pasada, a pesar de las advertencias acerca de los peligros asociados a la continuidad de esa espiral de descenso de la inflación. Entre los avisos hay que destacar el del Fondo Monetario Internacional (FMI) a través de su directora general, que ha vuelto a alertar del "ogro de la deflación" y poco después el propio gobernador del Banco de España mostraba su confianza en la adopción de decisiones que trataran de neutralizar esos razonables temores. La inacción del Banco Central ha tratado de ser compensada con una declaración algo más enfática que las anteriores acerca de la disposición de ese Consejo de Gobierno a actuar si esas caídas de precios persisten. Su presidente ha hecho hincapié en el acuerdo "unánime" de su Consejo para usar instrumentos no convencionales, pero compatibles con su mandato, para enfrentar esos riesgos ya visibles de prolongada caída en la inflación.

La reacción de los mercados financieros ha sido favorable. Los tipos de interés de los bonos italianos, irlandeses, portugueses, españoles, incluso los griegos, cayeron de forma significativa: sus precios reflejaron la demanda de inversores que concedieron verosimilitud al aviso de intervención. El tipo de cambio del euro se depreció ligeramente y las Bolsas subieron. En cierta medida, esa reacción ha recordado aquella otra más singular de julio de 2012 en la que frente a las presunciones de que los mercados ansiaban más dosis de austeridad, el mero anuncio de la disposición del presidente del BCE de que haría todo lo necesario para evitar la fragmentación del euro fue suficiente para que las exigencias de rentabilidad de los inversores en bonos italianos y españoles remitieran de forma bien significativa.

Hasta aquí solo cabe constatar que los mercados financieros le siguen concediendo predicamento al BCE. Pero, cuidado, solo de advertencias no se vive. Y esos amagos o demostraciones de sangre fría pueden perder su capacidad intimidatoria y dar paso rápidamente a desautorizaciones, a pérdidas de credibilidad, que nos pueden costar muy caras. A las declaraciones han de seguirle de vez en cuando decisiones concretas. Las espasmódicas reacciones de los mercados dejan paso muchas veces a una digestión menos favorable. Si no existen restricciones para actuar, ¿a qué espera el BCE?

No es nueva la advertencia de que el conjunto de la eurozona se ha acercado demasiado a un escenario de *japonización*, pero con tasas de desempleo mucho mayores que las de aquella economía en el peor de sus casi 20 años de estancamiento con baja inflación. El crecimiento del PIB de la eurozona que el propio BCE anticipa para este año es del 1,2%, sin que supere el 1,8% en 2016. El desempleo sigue por encima del 12%, duplicándose en algunas economías periféricas como la española.

RAFAEL RICOY

Si los fundamentos son tan claros, mejor no jugar con consideraciones políticas

Un cuadro que no propicia crecimientos de la demanda interna, tributaria de descensos en la renta disponible consecuentes con esas elevadas tasas de paro, caídas en las remuneraciones salariales y la exigencia de atender el servicio de elevados montantes de deuda privada. La compensación de la debilidad de la demanda interna por el aumento de las exportaciones tiene en la apreciación del tipo de cambio del euro un serio obstáculo a las ventas fuera de la eurozona. Un euro apreciado, además de reducir la competitividad de las exportaciones, actúa como un filtro antiinflación (desde su mínimo en 2012 habría contribuido, según el propio BCE, a reducir la tasa de inflación de la eurozona en 0,4 puntos porcentuales), sin facilitar el alejamiento de los temores deflacionistas.

No necesitamos caer en la definición más estricta de deflación, discutida en un blog en este mismo periódico (*http://blogs.elpais.com/finanzas-a-las-9/2014/03/deflacion-otra-amenaza-a-la-eurozona.html*), para considerar con preocupación las caídas en el nivel general de precios en toda el área. En el conjunto de la eurozona, los precios crecieron en términos interanuales solo un 0,5% en marzo, pero en economías como la española cayeron un 0,2%, la más pronunciada desde 2009. Son tasas muy distantes de ese objetivo del 2% mantenido por el BCE en su vigilancia de la estabilidad de precios. Y, desde luego, poco favorecedoras de la reanimación del consumo y la inversión.

La presunción de que los precios seguirán cayendo aplaza las decisiones de gasto y dificulta notablemente la reducción de las deudas. El impacto favorable en la competitividad exterior que tendrían esos precios más bajos es limitado si los de nuestros principales competidores no suben de forma significativa. La caída continua de la inflación beneficia a los ahorradores netos, pero en aquellas economías como la nuestra el conjunto de los agentes privados y de las Administraciones públicas son deudores importantes. No menos importante, los temores también están justificados por lo que la evidencia nos dice acerca de las dificultades para contener una espiral deflacionista, no precisamente menores a las que impiden contener la inflación.

De las decisiones que podría adoptar el BCE no cabe descartar modificaciones en algunos de los tipos de interés de referencia, reducciones adicionales de los tipos de interés, como la directora gerente del FMI ha sugerido. Pero es más fácil convenir en el mayor impacto que tendrían decisiones asimilables a las amparadas bajo el enunciando de "estimulación cuantitativa" (QE, por sus iniciales en inglés): creación de dinero mediante compras de bonos públicos u otro tipo de valores privados en los mercados secundarios con el fin de reducir los tipos de interés de los mismos, de forma similar a como lo han llevado a cabo los bancos centrales de Estados Unidos o Reino Unido.

Se supone que son aspectos técnicos, de instrumentación de esas compras, los que está estudiando el BCE. Según un documento del BCE al que ha tenido acceso un periódico alemán, se estaría estudiando la realización de compras por 1 billón de euros, a razón de 80.000 millones mensuales durante un año, destinados en su mayoría a la compra de títulos de deuda denominados en euros de economías periféricas. El efecto de esas compras sería un aumento de la inflación en el área en 2016 entre 0,2 y 0,8 puntos porcentuales.

La oposición a la adopción de decisiones de ese tenor se ha ido reduciendo en los últimos meses. Las últimas declaraciones del presidente del Bundesbank, Jens Weidmann, admitiendo la conveniencia de esas intervenciones, preferiblemente de bonos privados, son un exponente de la inquietud creada por esas amenazas deflacionistas. ¿A qué espera entonces el BCE? Si los fundamentos técnicos están tan claros, mejor no jugar con consideraciones políticas, como podría ser su condicionamiento a la celebración de las próximas elecciones al Parlamento Europeo. Si así lo hiciera, llevarían razón aquellos que consideran que aplazar decisiones técnicamente necesarias por factores políticos dañaría seriamente el principal activo de esa institución: su credibilidad. Mejor no esperar a junio. ■

El BCE y Andalucía

Braulio Medel

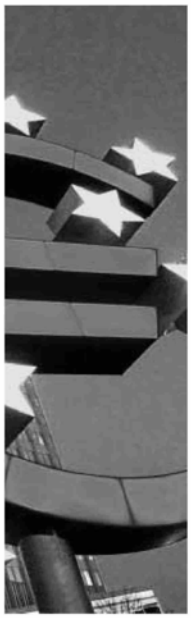
Diario de Sevilla, 10 de junio de 2014

TRIBUNA DE OPINIÓN

● La región será una de las más beneficiadas por los efectos positivos de las medidas anunciadas por el banco central, pero también será necesario el concurso de los agentes públicos y privados

El BCE y Andalucía

BRAULIO MEDEL
Presidente de Unicaja



PARA cualquier territorio, y en particular para el nuestro, Andalucía, con una tasa de paro del 35%, es siempre recomendable evaluar las consecuencias e implicaciones de las medidas de política económica que nos afectan, sobre todo si éstas son de calado. Tal es el caso de las recientemente anunciadas por el Banco Central Europeo (BCE) el pasado 5 de junio. A subrayar que, como en otras muchas y crecientes ocasiones, nos influyen ya más las disposiciones económicas adoptadas en el ámbito comunitario que en el nacional. Hoy no podríamos afirmar, como hizo en su momento Joan Robinson, que "la misma naturaleza de la economía política está enraizada en el nacionalismo".

Pero antes de pasar a comentar tales acuerdos y su impacto posible sobre la economía andaluza, conviene recordar que la implantación del euro, y el posterior funcionamiento de la moneda única europea, han estado lejos de satisfacer los requisitos que los economistas prescriben para la configuración óptima de una unión monetaria. En especial, han faltado dos ingredientes básicos: unos mecanismos fiscales compensatorios que corrigieran los mayores desequilibrios cíclicos de unas zonas frente a otras, y la inexistencia de un verdadero banco central en Europa, al estilo de la Reserva Federal de los EEUU.

Eso ha determinado para las denominadas "áreas periféricas" del euro unos movimientos pendulares, primero, de exacerbación de las burbujas financieras y, luego, una incidencia comparativamente más profunda de la crisis económica. En Andalucía hemos sido testigos de ello.

Pues bien, respecto de la segunda carencia referida, la inexistencia o parquedad operativa de una autoridad monetaria central merecedora de tal nombre, es donde en los últimos tiempos, y en particular desde el célebre mensaje de Draghi en el verano de 2012 de hacer *wathever it takes* (lo que haga falta) para salvar el euro, se están dando de forma progresiva pasos importantes. En esa senda se inscriben estas nuevas medidas del BCE.

> Andalucía es una economía de pymes y la financiación se abaratará más para ellas

La filosofía que inspira las mismas está presidida por el temor a la consolidación de una época duradera de deflación, con sus perniciosos efectos sobre la economía. En ese aspecto siguen la estela de otras autoridades monetarias centrales como la Reserva Federal, el Banco de Japón o el Banco de Inglaterra e, igualmente, se concentran, aunque con diferente grado y énfasis, en los mismos renglones que definen esta "nueva" política monetaria: reducción de tipos de interés, llegando incluso a fijar un tipo negativo para los depósitos de la banca en el BCE; facilitación de liquidez, especialmente para préstamos a las pymes; orientación sobre el futuro (*forward guidance*) de mantenimiento de estas actuaciones, y de su potenciación ante posibles deterioros de la economía; y, en fase de estudio avanzado, la posible compra de activos financieros (*quantitative easing*) a las entidades bancarias.

Es obvio que si se han decidido estas actuaciones es porque se consideran positivas para el conjunto de la economía europea pero, singularmente, para las zonas "periféricas", donde nos encontramos. Así, en términos relativos, Andalucía debería ser, sin paliativos, una de las regiones europeas que en mayor grado registrara los efectos positivos de esas medidas, aunque para ello será necesario el concurso debido de los agentes económicos públicos y privados. Las razones para esa afirmación son varias:

> La depreciación del euro beneficiará a las exportaciones más elásticas al precio, y es el caso de las de Andalucía

A) Es indispensable alejar el terrible fantasma de una deflación duradera sobre una economía con un 35% de paro. A ese alejamiento, como se ha señalado, se dirige la intervención del BCE.

B) La financiación empresarial se abaratará especialmente para las pymes (para las grandes empresas ese problema es menor), y Andalucía es básicamente una economía de pymes.

C) Pero además, la financiación a las pymes reducirá su coste especialmente en las economías "periféricas" como Andalucía, porque es en ellas donde los diferenciales de tipos de interés son hoy mayores (aunque las diferentes primas de riesgo empresarial impedirán obviamente una homologación plena a escala europea).

D) La depreciación del euro (después de un largo período de revalorización frente a otras divisas) estimulará las exportaciones europeas (dentro y fuera de Europa), pero lo hará en mayor grado para aquellas exportaciones de bienes y servicios más elásticas al precio, como es el caso de las de Andalucía.

E) En general, también, estos nuevos instrumentos favorecerán relativamente más a las economías que, como la andaluza, tienen una posición neta claramente deudora frente al exterior.

F) Medidas como las adoptadas por el BCE, que suponen en definitiva un aumento de flujos de fondos a escala comunitaria, harán de Andalucía, en circunstancias normales, una receptora neta de los mismos.

G) Cabe esperar, asimismo, un fomento indirecto del consumo como consecuencia de la influencia combinada de estos instrumentos.

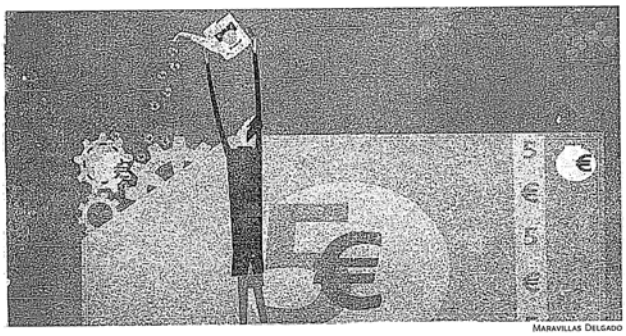
H) En fin, las facilidades financieras y el coste del servicio de la deuda de las corporaciones públicas andaluzas deberían mejorar por su parte.

Las consecuencias reales de los mecanismos que venimos comentando, y de los que se pueden añadir según se ha anunciado, sólo nos lo dirá el futuro, y dependerán de diversos factores. Así, por ejemplo, es razonable suponer que la transmisión de los mismos, a través del sistema financiero, se intensificará a medida que las entidades bancarias despejen las incógnitas de las pruebas de evaluación de activos y de solvencia que el BCE y la Autoridad Bancaria Europea realizarán este año. Pero, en cualquier caso, y por los motivos expuestos, los nuevos pasos dados por el BCE merecen una valoración claramente positiva desde la perspectiva de Andalucía.

Sigamos a la Reserva Federal

Paulina Beato

El País, 20 de abril de 2014



MARAVILLAS DELGADO

La firma invitada

Sigamos a la Reserva Federal

Por PAULINA BEATO

Roger B. Myerson, premio Nobel de Economía de 2007, iniciaba así una reseña del libro de Admati y Hellwig, traducido con el título *El nuevo traje del banquero: qué ocurre con la banca y qué hacer con ella*: "Esperábamos que la Gran Recesión de 2007 produjera escritos dignos de una atención global similar a la que recibió la Teoría General de Keynes en 1936. Admati y Hellwig lo han hecho... Utilizan su dominio de la teoría económica para identificar un problema crucial que los ciudadanos informados necesitan entender: que los bancos deberían estar obligados a tener mucho más capital".

No hay mucho que añadir al escrito de Myerson, pero sí merece la pena reflexionar sobre algunas cuestiones, precisamente ahora que la Reserva Federal de Estados Unidos acaba de requerir más capital a determinados bancos.

La regulación de requerimientos de capital de Basilea III descansa en dos reglas básicas: un capital en función del riesgo de los activos del banco y un límite total al endeudamiento. Para el cálculo del capital se aplican unos coeficientes a los distintos tipos de activo, coeficientes que van desde el valor cero para los títulos de deuda pública de casi todos los países de la OCDE hasta un valor de 100 para los créditos sin garantías a empresas industriales. Por ejemplo, un banco que solo tuviera en su activo 100.000 millones de euros en bonos garantizados con hipotecas y calificados como triple A necesitaría por la primera regla 1.600 millones de capital, lo que significa un 1,6 % del total de sus activos. En efecto, la regulación establece que el porcentaje de requerimientos de capital del 8%, se aplique no a la totalidad de los bonos, sino al 20% del valor de los mismos (estos requerimientos serán del 10,5% en 2019). La segunda regla —el límite de endeudamiento— exige que la ratio entre recursos propios y activos sea igual o superior a tres. Es decir, en el ejemplo, el banco debería tener 3.000 millones de capital. No obstante, la banca europea ha conseguido renegociar que en el cálculo del 3% se descuenten las operaciones de cobertura. Ningún conocedor de la gestación y desarrollo de la crisis de 2007 diría que estas operaciones están exentas de riesgos.

Los requerimientos de la regulación de Basilea III están muy lejos de lo que ocurría en la banca a principios del siglo XX y de lo que ocurre en cualquier empresa no financiera en el siglo XXI. Entonces, los bancos tenían habitualmente un volumen de fondos propios equivalente al 25% de sus activos totales, y en la actualidad, la mayoría de las empresas industriales asumen unas ratios de capital superiores al 30%. A este respecto, cabe destacar el paso dado por los dos grandes bancos suizos que van a disponer del 19% de capital sobre los activos ponderados por riesgo. Da la impresión de que la regulación bancaria sobre el capital de los bancos reduzca, en lugar de aumentar, los requerimientos de los mercados. Este resultado no es extraño cuando se toma en consideración el subsidio implícito que los bancos reciben debido a la creencia justificada de los mercados de que los bancos regulados continuarán pagando sus deudas aunque pierdan todo su capital y disminuya el valor de sus activos.

Algunos afirman que la exigencia de mayores requerimientos de capital aumenta los costes de la financiación bancaria. Esta afirmación es poco exacta. La estructura financiera de un banco, es decir, la relación entre fondos propios y ajenos, determina cómo se dividen los riesgos y las retribuciones entre los accionistas de un lado y los tenedores de deuda y depositantes por otro, pero no afecta por sí mismo a los costes de financiación, como demuestra el teorema de Modigliani-Miller. Obviamente, la garantía explícita que tienen los depósitos bancarios y la implícita del resto de la financiación de los bancos modifican de forma perversa las conclusiones del anterior teorema.

Otros argumentan que un aumento de los requerimientos de capital supondría restringir los préstamos e impedir el crecimiento económico; esto no es así, más bien al contrario. Quizá, como sugieren Anat Admati y Martin Hellwig, están queriendo decir algo muy diferente: como los bancos no quieren aumentar sus niveles de capital ni reducir su nivel de rentabilidad, no se puede aumentar la ratio entre capital y volumen de activos.

Sin embargo, debe quedar claro que mientras mejor capitalizados estén los bancos, mayor será su capacidad de obtener fondos para financiar una expansión del crédito y mayor será el incentivo para dar nuevos préstamos con una combinación apropiada de rentabilidad y riesgo. Otra cosa es cuando se pasa al sector público parte de los costes de la financiación a través de las garantías implícitas a los bancos.

La idea que subyace tras las fórmulas utilizadas para calcular las exigencias adecuadas de capital ponderadas por riesgo es alentar a los bancos a realizar inversiones más seguras. Sin embargo, en la práctica se han convertido en un sistema para reducir las necesidades de capital de los bancos. De hecho, la ponderación bajaba tanto las ratios de capital que, como se ha mencionado anteriormente, los reguladores de Basilea III tuvieron que exigir una ratio mínima de capital sobre activo del 3%. Las regulaciones que utilizan las ponderaciones de riesgo para el cálculo del requerimiento de capital, además de reducir de forma solapada las necesidades de capital, crean complicaciones adicionales. Primera, la clasificación de ciertos activos como seguros puede crear un riesgo sistémico grave cuando alguna clase de esos activos se haya clasificado incorrectamente como "seguro". Pensemos lo que ocurrió con las titulizaciones respaldadas por las denominadas hipotecas basura que los reguladores habían clasificado como seguras y, por tanto, con unas exigencias de capital mínimas. Segunda, en el sistema actual de ponderación del riesgo, la eliminación de las ponderaciones, que favorecen la inversión bancaria en valores negociables, aumentaría los incentivos de los bancos para financiar los préstamos tradicionales a las empresas. Tercera, la libertad que se ha dado a los bancos para que, a través de modelos internos, definan sus propios requerimientos de capital hace la supervisión difícil y poco transparente.

El sistema de ponderación de riesgos introduce distorsiones y es difícil de supervisar

Subir los requerimientos de capital es necesario, pero debe plantearse a medio y largo plazo

La cuestión, como sugiere Myerson, es promover un cambio radical de enfoque de la regulación bancaria que exija mucho más capital a los bancos y abandone paulatinamente las regulaciones intervencionistas que serían superfluas e ineficientes con un buen colchón de capital. Esto no significa exigir un aumento inmediato del capital, pues hacerlo a corto plazo y de forma no programada tendría un coste prohibitivo.

Un nuevo enfoque regulatorio, que exija a los bancos una estructura de capital suficiente para evitar crisis bancarias, requiere un proceso continuado en el que los aumentos de capital se hagan a lo largo del ciclo económico, acelerando durante los períodos de crecimiento más rápido y frenando en los de crecimiento más lento. Caminar en la dirección de exigir más capital bancario requeriría, seguramente, revisar las normas fiscales que desincentivan el empleo de financiación propia, al hacerla mucho más cara que la financiación ajena. Resulta paradójico e incomprensible que se apliquen regulaciones para limitar la deuda de los bancos y, a la vez, la deuda reciba un trato fiscal más favorable que al capital.

Una regulación basada en estructura de capital sólida no necesitaría hacer clasificaciones de los activos en función de su riesgo para determinar las necesidades de capital, ni necesitaría los modelos *ad hoc* de los bancos para el cálculo del capital regulatorio. No precisaría el establecimiento de impuestos finalistas a los bancos para dotar un fondo para hacer frente a posibles problemas bancarios. Ni tendría sentido obligar a los bancos a disponer de la denominada deuda contingente; es decir, la deuda que se convertiría en capital en situaciones de quiebra bancaria. Estas regulaciones que ahora aparecen como necesarias, precisamente por la escasez de capital, reducen significativamente el incentivo para realizar una gestión adecuada de los riesgos, encarecen el coste de la financiación y son de aplicación compleja y conflictiva. ■

Paulina Beato es catedrática de Análisis Económico y técnico comercial y economista del Estado.

Dinero, sangre y revolución en la economía

José M. Domínguez

Diario Sur, 14 de junio de 2014

LA TRIBUNA

Dinero, sangre y revolución en la economía

JOSÉ M. DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ
CATEDRÁTICO DE HACIENDA PÚBLICA DE LA UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

La economía, según George Cooper, se encuentra sumida en un estado de crisis y precisa de un giro como los que en su día protagonizaron científicos como Copérnico, Harvey o Darwin

Ya antes del arranque de la crisis económica y financiera internacional en 2007, el panorama del pensamiento económico distaba de ser uniforme y pacífico, caracterizándose por la existencia de distintas escuelas con visiones contrapuestas e irreconciliables. Tal vez sea ese un rasgo consustancial a la naturaleza de la economía como ciencia social. De no serlo, difícilmente se aceptaría con tanta normalidad tan discrepante elenco de propuestas explicativas y de recetas para solucionar los problemas sociales. No es menos cierto que su permeabilidad a todo tipo de injerencias abona el terreno para una controversia permanente. Los retos creados por la referida crisis han exacerbado las críticas hacia la profesión económica y avivado la necesidad de poner orden en la convulsa ágora económica. No obstante, ya desde hace décadas la corriente de la economía experimental viene propugnando el recurso a la experimentación como única alternativa para consolidar el cuerpo de conocimientos de la ciencia económica, frente a modelos abstractos que ignoran atributos esenciales del mundo real.

Particularmente incisivo en este terreno se muestra George Cooper, quien, en un reciente libro, con un título que no pasa inadvertido 'Dinero, sangre y revolución'), cuestiona el supuesto básico de una de las corrientes económicas dominantes, la neoclásica. Los modelos de esta escuela tan influyente parten de la hipótesis de que los individuos toman sus decisiones tratando de maximizar su bienestar o utilidad. Cooper discrepa de la plausibilidad de tal supuesto y, en su lugar, considera que las personas actúan como competidoras, es decir, tratando de que su posición sea mejor que la de otras.

Para justificar su planteamiento nos propone un famoso experimento conductista conocido como el juego del ultimátum. En éste, se comunica a dos jugadores que se les asignará una suma de dinero a compartir entre ambos, siempre que se pongan de acuerdo en la distribución. Si no lo hacen, ninguno recibirá cantidad alguna. Se permite que uno de los jugadores (A) haga una única propuesta de reparto al otro (B), que debe aceptarla o rechazarla. Supongamos que la cantidad total es de 10.000 euros. Imaginemos, por ejemplo, que A propone 8.000 euros para él y 2.000 euros para B. ¿Cómo cabe esperar que actúe éste? ¿Aceptará o rechazará la oferta? Si B fuese un maximizador de su utilidad, parecería claro que la aceptaría, ya que se aseguraría percibir 2.000 euros, frente a la alternativa, si la rechaza, de percibir nada. Sin embargo, los resultados de los experimentos realizados reflejan que el jugador B tiende a rechazar ese tipo de ofertas, dado que, aunque le permiten obtener un dinero adicional, lo dejan en una peor posición que el jugador A.

La economía, según Cooper, se encuentra sumida en un estado de crisis y precisa de un giro como los que en su día protagonizaron científicos como Copérnico, Harvey o Darwin. Como explica Kuhn en el análisis de las revoluciones científicas, a pesar de que una teoría quede descartada por los hechos, es difícil que se rechace totalmente hasta disponer de otra mejor. Convencido de ello, se lanza a la búsqueda de un modelo superior que permita reemplazar el viejo paradigma.

A tal fin, no duda en utilizar las enseñanzas darwinianas para subrayar que la toma de decisiones humanas es fundamentalmente un proceso competitivo. Así, las elecciones de los individuos resultan dependientes de las de sus semejantes. Si se admite este punto de vista, es evidente que el comportamiento agregado de una economía no puede representarse fielmente como la suma de comportamientos individuales. Tampoco puede esperarse que se alcance un equilibrio, en la medida en que cada uno tratará permanente de mejorar su posición.

Otro de los ingredientes esenciales del enfoque propuesto consiste en ver cómo la renta total se distribuye entre los integrantes de la sociedad. La cuestión clave para dilucidar el progreso o el estancamiento económico radica en cómo circula el dinero en el interior de la pirámide social. Cooper se inspira en Harvey, quien logró explicar el funcionamiento del aparato circulatorio humano, en su intento de desentrañar los secretos del circuito económico. En una sociedad feudal, el dinero, ya sea por la vía de las ganancias del comercio y del capital o de la tributación, se desplaza hacia la parte superior de la pirámide, hacia las élites, sin ningún tipo de retorno. Por el contrario, en una sociedad democrática, esencialmente gracias a la imposición progresiva, se generan flujos de dinero que llegan a la parte inferior de la pirámide. Al mismo tiempo, ante una mayor movilidad, los propietarios tratan de competir para no perder sus posiciones. Éstas son, según Cooper, las claves del éxito histórico del capitalismo democrático. Los sectores público y privado son contrapuestos, pero generan entre sí un antagonismo creativo, imprescindible para desencadenar el crecimiento económico.

El estudio de las revoluciones científicas es el camino elegido para elaborar la propuesta de cambio del paradigma económico; la mitología griega, la referencia utilizada para ilustrar las salidas a los problemas actuales. A semejanza de los trabajos de Hércules, la primera tarea encomendada es eliminar las actuaciones públicas favorecedoras del incremento del endeudamiento del sector privado; la segunda, inyectar dinero en la parte inferior de la pirámide a través de estímulos fiscales; la tercera, reequilibrar la carga de la imposición, disminuyendo la que recae sobre el trabajo.

Hoy por hoy, no sabemos si la propuesta 'cooperiana' tendrá éxito o no en allanar el camino hacia un giro copernicano en el ámbito de la Economía. Ha de reconocerse que parte con alguna desventaja para ser validada por la academia: en el libro no aparece ninguna fórmula matemática (y apenas hay información estadística). Es cierto que en algunos pasajes hay una elevada dosis de simplificación de la realidad, pero no lo es menos que aporta savia nueva para tratar, si no de revolucionar, sí al menos de reactivar la circulación del pensamiento económico.

Cómo detener el crecimiento de la deuda

Joaquín Maudos

Expansión, 28 de marzo de 2014

Cómo detener el crecimiento de la deuda

A FONDO
Joaquín Maudos

El autor alerta del progresivo aumento de la deuda pública española en relación al PIB a lo largo de la crisis. Para reducirla, recomienda un cumplimiento escrupuloso de la disciplina fiscal y un proceso de desendeudamiento en los sectores público y privado.

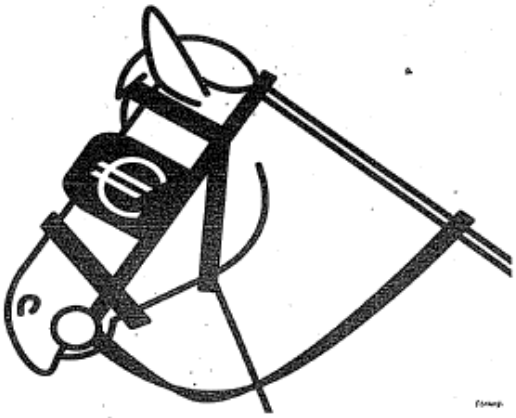
Una de las secuelas más preocupantes de la crisis en la que ha estado inmersa la economía española es el acelerado crecimiento del endeudamiento del sector público, cuya deuda, como porcentaje del PIB, ha pasado de un valor mínimo del 36,3% en 2007 al 93,9% en 2013, multiplicándose por 2,6 en solo seis años.

De acuerdo con la ecuación de sostenibilidad de la deuda, la evolución de la ratio deuda/PIB depende de varios factores: la tasa de crecimiento del PIB, el tipo de interés de la deuda, el nivel de deuda de partida y la magnitud del déficit/superávit primario, es decir, el que no tiene en cuenta los intereses de la deuda. Para que la ratio disminuya, es necesario no solo conseguir superávits primarios, sino que el PIB nominal crezca por encima del tipo de interés implícito de la deuda pública.

Si nos fijamos en lo acontecido en el periodo de crisis 2008-2013, el crecimiento promedio del PIB nominal ha sido del -0,5%, el tipo de interés de la deuda del 4,7% y el déficit primario del 6,4% del PIB, lo que ha tenido como consecuencia que la deuda haya aumentado 54 puntos porcentuales su peso en el PIB.

Como muestra un artículo publicado en el último número de la revista *Cuadernos de Información Económica* de la Fundación de las Cajas de Ahorros (Funcas), no es previsible que el PIB nominal crezca por encima del tipo de interés de la deuda. Así, las previsiones para 2014 y 2015 de la Comisión Europea de febrero de 2014 sitúan el crecimiento real del PIB en el 1% y 1,7%, respectivamente, por lo que con una tasa de inflación prevista inferior al 1%, supone un crecimiento nominal por debajo del 2% y 2,7%. En el caso del coste de la deuda, el tipo de interés implícito podría estar en torno al 4%, por lo que solo con un superávit primario de al menos el 1,3% del PIB se conseguiría estabilizar la deuda. A este respecto, las últimas previsiones del FMI en su *Fiscal Monitor* de octubre de 2013 dibuja un escenario en el que España seguirá teniendo un déficit primario hasta 2016 (-0,6% del PIB), para solo en 2017 (+0,4%) y 2018 (+1,4%) pasar a generar un superávit primario. En consecuencia, el peso de la deuda pública en el PIB solo dejará de aumentar en 2018.

Dada la situación actual de endeudamiento público en España, y teniendo en cuenta que el objetivo final es situar la ratio deuda/PIB por debajo del 60%, queda un largo camino por recorrer, máxime teniendo en cuenta que seguirá aumentado en los próximos años. Así, según las previsiones del FMI, la ratio alcanzará el 99% en 2014, alcanzará un máximo del 105,5% en 2017 y caerá pero solo medio punto en 2018. En este último año, la previsión del FMI es que España sea la sexta economía de la UE con mayor ratio deuda pública/PIB, solo por detrás del resto de países que forman el grupo denominado de los vulnerables (Irlanda, Chipre, Portugal, Italia y Grecia). El FMI pronostica que España será el segundo país, solo tras Eslovenia, en el que la ratio deuda/PIB más va a aumentar hasta 2018, con un aumento de 11,7 puntos porcentuales. En la actualidad, ya ha superado la ratio deuda pública/PIB de la eurozona (92,7%).



La solvencia de un país no solo depende del endeudamiento del sector público, sino del poder para devolver su deuda externa

En este contexto, es necesario cumplir escrupulosamente con los objetivos de déficit. Como afirma el último informe de la Comisión Europea sobre los desequilibrios macroeconómicos de los países europeos, asegurar una reducción de la deuda pública en España a medio plazo requiere un permanente esfuerzo fiscal, de ahí la importancia de la reforma fiscal y de la de las administraciones públicas.

A esta situación de endeudamiento público se suma la elevada deuda externa neta, que incluye la pública y la privada. En el fondo, la solvencia financiera de un país no solo depende del endeudamiento del sector público, sino de la capacidad neta del país para devolver su deuda externa. Y es esa posición neta la que determina el riesgo de prestar a un país y que se materializa en las diferencias de tipos de interés (primas de riesgo) entre países.

La información más reciente referida al tercer trimestre de 2013 muestra que España tiene una posición de inversión internacional negativa equivalente al 98% del PIB, siendo el cuarto país de la UE más endeudado con el exterior en términos netos, solo superado por los países rescatados por los fondos europeos. Dada la elevada correlación que existe, por un lado, entre la deuda externa neta y el tipo de interés de la deuda pública y, por otro, entre este último y el tipo de interés de los préstamos bancarios, en última instancia la elevada deuda externa de los países vulnerables es lo que penaliza su acceso a la financiación internacional a un coste elevado, por lo que es fundamental que estos países generen ahorro nacional para financiar su inversión (es decir, logren superávits en sus balanzas por cuenta corriente), a lo que debe contribuir el sector público reduciendo el déficit público.

Pero no solo el sector público debe hacer reformas encaminadas a conseguir un superávit primario, sino que el sector privado también debe contribuir aportando capacidad de financiación que permita reducir el elevado endeudamiento externo de la economía. De hecho, el último informe de la Comisión Europea sobre los desequilibrios macroeconómicos de los países europeos reconoce el avance que ha hecho España corrigiendo algunos de esos desequilibrios, pero advierte que persisten riesgos que pueden afectar al crecimiento y a la estabilidad financiera como consecuencia, además del alarmante nivel de desempleo, de la elevada deuda pública y privada, tanto doméstica como externa.

Si España mejora su elevada posición de la inversión internacional deficitaria consolidando en el tiempo el superávit en balanza en cuenta corriente que ha conseguido en 2013 tras décadas de déficit, mejorará aún más la confianza de los inversores internacionales que apoyarán financiación a tipos más reducidos. Esa rebaja del coste de la financiación es fundamental, no solo para contribuir a la sostenibilidad de la deuda pública (que como hemos visto es uno de sus determinantes), sino también para reactivar la inversión tan necesaria para generar empleo.

En resumen, la disciplina presupuestaria es necesaria para asegurar la sostenibilidad de la deuda, pero también que la economía retorne a la senda del crecimiento. Y en este difícil equilibrio de crecer en un contexto de restricciones presupuestarias, es necesario que se avance más deprisa en la construcción de la unión bancaria, ya que en la actualidad sigue existiendo una brecha excesiva entre el coste de la financiación de los países vulnerables y el resto en un mercado financiero fragmentado. Afortunadamente, la brecha se ha reducido en los últimos meses con las caídas de la prima de riesgo de la deuda soberana, algo que también contribuye a reducir la carga de la deuda pública (y por tanto el déficit público) y el coste de la financiación de familias y empresas.

Catedrático de Análisis Económico de la Universidad de Valencia, investigador del Ivie y colaborador del CUNEF

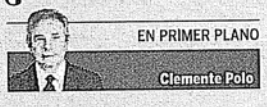
¿Dónde está la economía española?

Clemente Polo

Expansión, 3 de mayo de 2014

Opinión

¿Dónde está la economía española?



EN PRIMER PLANO

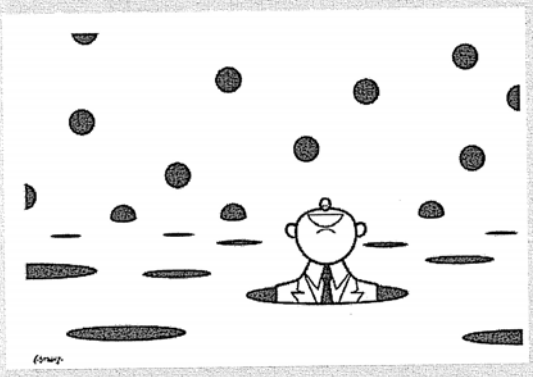
Clemente Polo

El autor asegura que "para apuntalar la creciente confianza de los inversores extranjeros y mejorar la competitividad de nuestras empresas, resulta imprescindible acometer ya, sin más dilaciones, la reforma fiscal" y "mejorar la integración de los mercados financieros".

La publicación del último Informe trimestral sobre la economía española del Banco de España(BdE), los resultados de la EPA del primer trimestre de 2014, la estimación del avance del PIB (INE), y la actualización del Programa de Estabilidad 2014-2017 (Ministerio de Economía) nos brindan la oportunidad de examinar la situación de la economía española tras la doble recesión que puso punto y final a la más larga expansión de nuestra economía (1995-2007) y provocó desequilibrios reales y financieros que todavía hoy padecemos. Ya en mi primer artículo sobre temas económicos publicado en un medio de comunicación ("Por qué la recesión será severa y larga?", *Libertad Digital*, 21 de enero 2009), sostenía que la "insólita concurrencia de una severa crisis financiera y una recesión económica augura un período de contracción, primero, y otro de bajo crecimiento, después, más en línea con lo ocurrido en la década negra de la economía española (1976-1985) que en la recesión de 1992-93". Han transcurrido cinco largos años y suscribo cuanto entonces escribí.

La economía española sigue todavía inmersa en una situación complicada, digiriendo los fuertes desequilibrios acumulados durante la expansión, tanto reales (exceso de oferta en el mercado inmobiliario y saldo negativo por cuenta corriente) como financieros (elevado endeudamiento de todos los sectores residentes y escasa rentabilidad de una parte de los activos adquiridos) que situaron contra las cuerdas al Gobierno que contaba con un estrecho margen de maniobra en el ámbito fiscal, por la elevada dependencia de la recaudación de las actividades inmobiliarias, y monetario, tras haber cedido las políticas monetaria y cambiaria al BCE. Si me permiten el símil, la situación vivida estos años recuerda a la del naturalista *amateur* cuya ignorancia y atrevimiento le impulsan a seguir avanzando hacia el centro de la ciénaga sin tener la precaución de anticipar las consecuencias.

Las dos recesiones han tenido efectos devastadores sobre el mercado laboral (se perdieron 3,7 millones de puestos de trabajo y aumentó en 4,7 millones la cifra parados entre el tercer trimestre de 2007 y el primero de 2013), el sistema financiero (se inyectaron 61.366 millones a través del FROB entre 2009 y 2013 y la tasa de morosidad alcanzó al 13,42 % en febrero de 2014), el déficit público (escaló hasta el 11,1 % del PIB en 2009 y todavía fue del 6,62 % en 2013), y la deuda de las AAPP (pasó del 36,3 % del PIB en 2007 al 93,9 % a finales de 2013). Y tendrán que pasar todavía algunos años hasta que se alcancen unos niveles de empleo y paro comparables a los de otros países y una estabilidad financiera y presupuestaria que permita encarar el futuro con garantías. De momento, habrá que continuar adelante con el lento proceso de desendeudamiento privado, confiando en que sigan contenidos los precios de las materias primas y no haya nuevas turbulencias financieras, estableciendo unas bases fiscales más sólidas para las AAPP, y saludando como grandes noticias la recuperación del pulso de la actividad económica.



La recuperación del pulso económico

Tanto el Informe del BdE como el revisado cuadro macroeconómico del Gobierno, pronostican un aumento significativo del crecimiento del PIB en los próximos años. Frente a la caída del 1,2% en 2013, el BdE prevé aumentos del 1,2% en 2014 y 1,7 % en 2015 y el Ministerio de Economía eleva la última cifra al 1,8%, y pronostica crecimientos del 2,3% y 3,0% en 2016 y 2017. Que estas tasas se alcancen o no dependerá en buena medida de cómo le vaya a la UE en su conjunto. En cuanto a sus efectos sobre el empleo, el BdE se limita a observar que "la información disponible permite atisbar un nuevo repunte de la tasa de variación de la ocupación por segundo trimestre consecutivo y después de más de cinco años de retrocesos continuados".

El cuadro macroeconómico va bastante más allá y pronostica tasas de crecimiento de la ocupación del 0,9%, 1,2%, 1,7% y 2,3% para los próximos cuatro años y la creación de "900.000 puestos a tiempo completo" entre 2014-2017. La escasa diferencia entre las tasas de crecimiento del PIB y la ocupación supone que se generará empleo neto incluso con tasas de actividad inusualmente bajas. Aunque es posible que la fuerte contracción de las plantillas acometida en los últimos años permita ahora generar empleo con tasas de crecimiento del PIB tan bajas, habrá que esperar a que los hechos confirmen los pronósticos.

Las cifras de ocupación de la EPA revisadas con las nuevas estimaciones de población sugieren que lo peor ya ha pasado. Aunque la cifra de ocupados, 16.950.600, es las más baja desde el segundo trimestre de 2002, conviene no perder de vista que las variaciones intertrimestrales del empleo sólo han resultado positivas en cinco trimestres desde 2008, dos de ellos el segundo y tercer trimestres de 2013, y que las caídas de la ocupación en el último trimestre 2013 y primer trimestre de 2014 son muy inferiores a las ocurridas en idénticos trimestres de años anteriores. Asimismo, las caídas de la tasa interanual de ocupados de los dos últimos trimestres, tanto en cifras absolutas como porcentuales, resultan muy inferiores a las registradas en los dos años anteriores

En cuanto al paro, el diagnóstico que emerge de la EPA es bastante similar. Desde 2008 al inicio de 2013, la variación intertrimestral del paro sólo fue negativa en dos trimestres pero el número de parados se ha reducido en los tres últimos trimestres de 2013 y el primero de 2014, y aunque las caídas en los dos últimos son pequeñas, 7.800 y 2.300 personas, respectivamente, resultan significativas cuando se comparan con los abultados incrementos observados en esos mismos trimestres de años anteriores. Además, las tasas interanuales del cuarto trimestre de 2013 y primero de 2014 son también negativas, algo que no se producía desde el segundo trimestre de 2007. Aunque el Gobierno ha resaltado que se ha reducido el número de parados en 344.900 personas durante el último año y que "España lidera la bajada de desempleo", lo cierto es que dicha caída no se debe a la inexistente creación de empleo, que ha caído en 79.600 personas, sino a la disminución de la población activa.

Algunas conclusiones

A la vista de lo ocurrido en los últimos trimestres, se puede concluir que el proceso de recuperación de la actividad está consolidándose y el proceso de destrucción de empleo parece estar llegando a su fin, si bien la economía española no genera todavía empleo sostenido y la caída del paro se explica íntegramente por la contracción de la actividad. De ahí que resulte prepóstero afirmar que "España es un país protagonista en la creación de empleo" y menos todavía atribuirlo a la reforma laboral de 2012.

La situación recuerda a la de finales de 2010 e inicio de 2011, cuando la economía salía de la recesión con un cuadro macroeconómico preocupante. Lo que ahora, a diferencia de entonces, invita a mirar el futuro con mayor optimismo es que el déficit público, aunque todavía elevado, se ha estabilizado y el Estado puede financiarse a tipos razonables; que las familias y empresas no financieras han reducido sus elevados ratios deuda bruta/PIB desde 2007; que el crecimiento de las exportaciones y la contracción de las importaciones han cerrado la brecha exterior; y que el sistema financiero se ha saneado (o casi) con las masivas inyecciones de dinero público y privado recibidas.

Para apuntalar la creciente confianza de los inversores extranjeros y mejorar la competitividad de nuestras empresas, resulta imprescindible acometer ya, sin más dilaciones, la reforma fiscal (¡llegará con más de cuatro años de retraso!) que esperemos no desvirtúe la proximidad de las elecciones generales, y seguir batallando en la eurozona para mejorar la integración de los mercados financieros, reconsiderar el papel del BCE y retornar a la paridad con el dólar.

Catedrático de Fundamentos del Análisis Económico
Universidad Autónoma de Barcelona

Economía española: optimismo con prudencia

Juan José Rubio

Expansión, 17 de abril de 2014

Opinión

Economía española: optimismo con prudencia

EN PRIMER PLANO
Juan José Rubio Guerrero

El autor destaca los logros de la economía española pero reclama tres cambios: la adopción de una política monetaria expansiva por parte del BCE, una reforma tributaria para favorecer el empleo y otra reforma laboral para mejorar la empleabilidad de los mayores de 45 años.

Los datos macroeconómicos del primer trimestre de 2014 confirman la visión optimista expresada por gerentes y directores de fundaciones españolas en los últimos días a través del nuevo Indicador de Expectativas de Actividad Económica y Social del sector de Fundaciones ya que, por primera vez desde el inicio de la crisis, existe una tendencia al alza sobre las previsiones de crecimiento de la economía española formuladas por el consenso de institutos macroeconómicos españoles. En particular, aunque las expectativas de crecimiento son muy variables en función de las circunstancias volátiles a las que se enfrenta tanto la economía española como mundial, las previsiones sitúan el crecimiento anual en el entorno del 1,5%, muy superior a las expectativas de principios de 2014, que situaban este crecimiento en el 1% del PIB.

Si se confirma este dato las probabilidades de crear empleo neto en el segundo semestre del año se amplían significativamente. Los datos recientemente presentado por el Ministro Montoro el 31 de marzo de 2014 vienen a demostrar que la recuperación no se debe a una posible desviación del objetivo de déficit público que se ha situado en un 6,62% del PIB a finales de 2013, con un incumplimiento nominal mínimo de la senda de ajuste (6,5% en 2013) pero que entrará en el objetivo en septiembre como consecuencia de la revisión de la metodología de cálculo del PIB para toda la UE. En este ámbito, una buena noticia es que España ya tiene superávit estructural primario y que incrementos en la recaudación derivados del crecimiento económico permitirán ir reduciendo los déficit primarios y cíclicos de forma rápida y consistente, con el fin de controlar una deuda pública que crece de forma desaforada por las operaciones extrapresupuestarias.

Los factores que están detrás de este entorno favorable son varios: en primer lugar, la actividad a nivel mundial va ganando tracción como consecuencia de la recuperación de las economías desarrolladas, aunque será necesario escrutar la evolución de la crisis ucraniana para calibrar el impacto que puede tener sobre esa velocidad de tracción. En cualquier caso, un crecimiento mundial para el conjunto de la economía mundial del 4% no es descartable en 2014. Este escenario será especialmente favorable para las exportaciones españolas teniendo en cuenta las ganancias de competitividad y la diversificación de productos y destinos de nuestras exportaciones.

Por su parte, la demanda interna parece que sale de su letargo a través del impulso de las exportaciones, el incremento de la productividad y el proceso de devaluación interna que ha sufrido nuestro país, lo que ha permitido un aumento del ahorro de las empresas y un incremento, al fin, de la demanda de inversión en maquinaria y equipo. Por su parte, el consumo de las familias también comienza a dar señales de recuperación como consecuencia del mejor comportamiento del empleo, mientras que se recupera la riqueza financiera y se estabiliza la riqueza inmobiliaria. La mejora de los mercados financieros de capital y la reducción de la incertidumbre respecto a la política financiera de las autoridades monetarias está permitiendo que comience a fluir el crédito al sector privado en un entorno más favorable para el gasto de las familias. No hay que olvidar que un indicador adelantado que precede a la recuperación de la actividad económica es el incremento de nuevas operaciones de crédito tanto empresariales como particulares.

Gran parte de la recuperación se debe a decisiones de política económica exigentes que comienzan a dar sus frutos

Como contrapartida, el aumento de la demanda interna ha supuesto un incremento de las importaciones, lo cual constituye otro dato que permite vislumbrar la salida de la crisis. La economía española ha tenido, estructuralmente, una alta propensión marginal a importar. En fases de crecimiento, esta tendencia se ha manifestado con mayor intensidad y en fases depresivas, se ha ralentizado. No obstante, pensamos que, dados los cambios estructurales producidos durante el período de crisis en la economía española, este incremento puede ser transitorio debido a la mayor productividad de la economía española y la desaparición de impulsos a la demanda como el Plan Pive que ha contribuido a abaratar la importación de vehículos extranjeros.

Unión Bancaria

Sin embargo, siguen pendientes de consolidación diferentes cuestiones internacionales y nacionales que afectarán a la estabilidad y proyección de la salida de la crisis. En Europa es fundamental dar estabilidad al sistema financiero profundizando en el proceso de creación y desarrollo de la Unión Bancaria, disminuyendo la incertidumbre sobre la calidad de los activos del sector financiero y generando credibilidad a través de mecanismos de supervisión única que eviten episodios de turbulencias financieras como los ocurridos en el pasado.

Por su parte, el BCE juega un papel crucial en la salida de la crisis al ser el gestor de la política monetaria en un momento comprometido en el que el objetivo de inflación para este año se sitúa muy por debajo de las previsiones apuntadas hace unos meses y hacen considerar como posible una situación deflacionaria en algunos países. Una política claramente expansiva es compatible con la estabilidad de los precios a nivel europeo, por lo que se demanda al BCE un mayor compromiso en la pulsión de la demanda agregada a través de políticas monetarias más expansivas. Las tasas de inflación bajas en la zona euro complican el proceso de desapalancamiento de los agentes económicos y de ganancias de competitividad en que se encuentra inmersa la economía española. Asimismo, las exportaciones serían mucho más sencillas con un tipo de cambio algo más depreciado que el nivel actual.

Ante este entorno de menores riesgos sistémicos y expectativas de recuperación resulta fundamental mantener el impulso de reformas estructurales. El esfuerzo por mejorar la sostenibilidad de las cuentas públicas, promover la reestructuración del sector financiero español y mejorar la competitividad de las empresas e instituciones ha sido muy importante, comprometido y duro para la sociedad española, pero gran parte de la recuperación se debe a decisiones de política económica exigentes que comienzan a dar sus frutos, por lo que deberíamos abundar en el camino de afirmación del proceso reformador.

En este sentido, resulta fundamental desarrollar una reforma tributaria con objetivos claros que permitan incentivar la creación de empleo, fomentar el ahorro nacional, atraer inversiones internacionales, fomentar la participación social y el mecenazgo y actuar como potenciador del crecimiento económico, sin olvidar una recaudación suficiente que permita mantener el Estado de Bienestar.

Asimismo, convendría evaluar los efectos de las sucesivas reformas laborales y promover medidas que incentiven la contratación indefinida, aumenten la eficacia de las políticas activas de empleo, permitan un acceso más sencillo a los jóvenes al mercado laboral y mejoren la empleabilidad de colectivos de desempleados con escasa formación profesional y mayores de 45 años. Y todo ello en un entorno donde la introducción de mecanismos de competencia y unidad de mercado permitan unos precios ajustados que generen ganancias de competitividad para la empresas y de poder adquisitivo para las familias, a corto plazo, y aumentos en la tasa de natalidad de las empresas que consoliden un cambio en el patrón de crecimiento de la economía española en un proceso de crecimiento sostenido generador de empleo estable y de calidad.

Catedrático de Hacienda Pública y Economista de la Asociación Española de Fundaciones

El consumo de los hogares durante la crisis

Ángel Laborda

El País, 22 de junio de 2014

El consumo de los hogares durante la crisis

ÁNGEL LABORDA

La encuesta de presupuestos familiares (EPF), cuyos resultados de 2013 conocimos esta semana, es una de las más antiguas del INE. De hecho, fue la primera encuesta por muestreo que realizó el Instituto allá por 1958. Su objetivo es obtener información sobre la naturaleza y el destino de los gastos de consumo y sobre diversas características relativas a las condiciones de vida de las familias.

Su formato y periodicidad han cambiado varias veces. En principio, se configuró como una encuesta de las que el INE llama estructurales. Hasta 1990 se hacía cada ocho o diez años, siendo uno de sus objetivos obtener la estructura del gasto para utilizarla como base para la realización del índice de precios al consumo. Pero esta periodicidad no permitía medir la evolución a corto plazo del consumo, así que en 1977 empezaron a realizarse adicionalmente encuestas trimestrales. En 1997 se decidió unificar los dos tipos de encuestas bajo la denominación de encuesta continua de presupuestos familiares, que ofrecía datos trimestrales. De nuevo en 2006 volvió a realizarse una reforma, naciendo la actual EPF, que sigue intentando satisfacer los principales objetivos de las encuestas estructurales y coyunturales, en este último caso de forma limitada, ya que su periodicidad es anual. Las unidades básicas de la investigación son el hogar y sus miembros que ocupan una vivienda familiar principal o parte de ella. En una vivienda pueden vivir varios hogares, unipersonales o pluripersonales. A lo largo del año se va recogiendo información de unas 23.000 viviendas. Los gastos se agrupan según la clasificación internacional COICOP, la misma que se utiliza en el IPC.

En 2013, el gasto medio por hogar ascendió a 27.098 euros, que multiplicado por el número de hogares da un gasto total de 593.514 millones. El gasto por hogar descendió un 3,7%, y el total, un 3,1%, dado que el número de hogares aumentó un 0,6%. En términos reales, es decir, a precios constantes, la caída del gasto total fue del 4%. Llama la atención que el consumo real de los hogares estimado por la contabilidad nacional (CN) sólo disminuyó un 2,1%. El consumo de la CN es un concepto más amplio, pero no tanto como para explicar esta gran diferencia. El caso es que esto mismo viene observándose desde 2010, algo que no ocurría con anterioridad. Entre 2010 y 2013, el gasto real ha caído un 6% según la CN y un 10,4% según la EPF. Estos datos constituyen un indicio más de que la CN ha infraestimado el impacto de la crisis, tanto sobre el consumo como sobre el PIB.

El gráfico superior derecho recoge la variación real acumulada de los 12 grandes grupos de gasto entre 2007 y 2013. Tres de ellos (comunicaciones, enseñanza y vivienda) registran tasas positivas, y el resto, negativas, destacando las caídas del 39% del transporte (aquí se incluyen los automóviles), del 35% del mobiliario y del 32% de los hoteles, cafés y restaurantes. La alimentación disminuye un 10%, algo menos que el total, un 16,6%.

Un indicador importante, que pone de manifiesto quién ha sufrido en mayor medida la crisis, es la variación del gasto medio por persona entre 2007 y 2013, según la situación en la actividad del sustentador principal del hogar. En los hogares en los que este último es un ocupado, la disminución del gasto por persona alcanza un 9,8% a precios corrientes, algo más que la caída media total del 8,9%. Cuando el sustentador principal es un parado, la caída asciende al 21,7%. Frente a ello, el gasto por persona de los hogares en los que el sustentador principal es un jubilado sube un 8,4%.

Hay grandes diferencias por comunidades autónomas en cuanto a los datos de consumo

Un indicador importante, que señala quién ha sufrido más la crisis, es el gasto medio por persona

Por último, entre la rica información que suministra la EPF son destacables las grandes diferencias que existen en España entre comunidades autónomas en cuanto al gasto en consumo, derivadas obviamente de las diferencias en renta *per capita*. El gasto medio por persona para el conjunto de España ascendió en 2013 a 10.695 euros. Si tomamos esta cifra como referencia y la hacemos igual a 100, el gasto del País Vasco se sitúa en 127, y el de Canarias, en 79; es decir, que en el País Vasco cada persona gasta en promedio un 60% más en consumo que en Canarias, lo que no significa que consuma un 60% de más cantidad de bienes y servicios, ya que las diferencias en niveles de precios también son significativas. ■

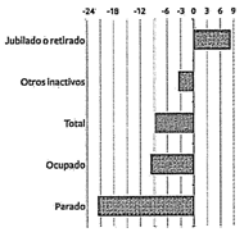
Ángel Laborda es director de coyuntura de la Fundación de las Cajas de Ahorros (Funcas).

Evolución de los presupuestos familiares

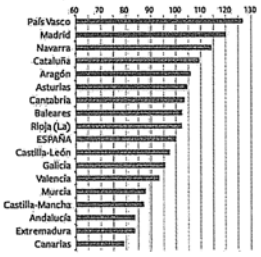
CONSUMO DE LOS HOGARES
Variación anual en %, precios constantes
— Gasto total, Encuesta de Presupuestos Familiares
— Consumo, Contabilidad Nacional

EPF: GASTO EN CONSUMO DE LOS HOGARES
Variación en % entre 2007 y 2013, precios constantes

EPF: GASTO MEDIO POR PERSONA SEGÚN LA SITUACIÓN EN LA ACTIVIDAD DEL SUSTENTADOR PRINCIPAL DEL HOGAR
Variación en % entre 2007 y 2013, precios corrientes



EPF: GASTO MEDIO POR PERSONA EN 2013
Media de España = 10.695 euros = 100



Fuentes: INE. Gráficos elaborados por A. Laborda

EL PAÍS

Envejecimiento de la población y crecimiento económico

Rafael Pampillón

Expansión, 28 de junio de 2014

Opinión

Envejecimiento de la población y crecimiento económico

EL PULSO DE LA ECONOMÍA

Rafael Pampillón Olmedo

El autor señala que la evolución de los datos de población y de la tasa de dependencia obligan a un mayor esfuerzo de la Seguridad Social, "lo que arroja serias dudas sobre la capacidad de España de garantizar el sistema de pensiones a largo plazo". Urge a nuevas reformas.

Esta semana el INE informó sobre el comportamiento de la población española en el año 2013 y el resultado es definitivo: el envejecimiento continúa. Cada año nacen menos niños y se mueren menos habitantes. En 2013, el número de nacimientos descendió por quinto año consecutivo (–6,4% con respecto a 2012) y el número de defunciones también se redujo (–3,3%). Esta situación es una bomba de relojería que, si no se pone remedio, acabará explotando y generará elevados desequilibrios presupuestarios como consecuencia del mayor gasto en materia de sanidad, en servicios sociales y en pensiones.

¿Por qué hay tanta preocupación sobre la sostenibilidad del sistema público de pensiones? La respuesta más extendida a esta pregunta es que, en muy pocas décadas, España será uno de los países más envejecidos del mundo. Nuestro país tiene una tasa de fecundidad extraordinariamente baja. El año pasado se situó en el 1,26 hijos por mujer, menor que la del año 2012 (1,32) y muy por debajo de la tasa mínima de reemplazo generacional (2,1). Además, en el año 2013 la esperanza de vida en España volvió a aumentar tanto para los hombres como para las mujeres. Las españolas están entre las más longevas de Europa alcanzando los 85,6 años, frente a la media europea de 80,5 años, y los hombres se sitúan en los 80 años, también por encima de los 73 años de media en Europa. La unión de ambos elementos –baja natalidad y aumento de la esperanza de vida– aceleran el proceso de envejecimiento de la población española.

La consecuencia de que los españoles seamos más mayores es el crecimiento de la tasa de dependencia, es decir, un incremento en el porcentaje de personas que no trabajan en relación a las que sí lo hacen. Con otras palabras, la población en edad de trabajar está disminuyendo y en el futuro se reducirá todavía más. Es decir, un menor número de trabajadores va a tener que sustentar a un mayor número de jubilados.

Además, los gastos aumentarán porque el Gobierno necesitará atender más servicios sociales: pensiones y gastos médicos de los mayores. La Seguridad Social consumirá cada año una parte más importante de nuestra renta nacional, lo que arroja serias dudas sobre la capacidad de España para garantizar el sistema público de pensiones a largo plazo.

La solución al problema de las sostenibilidad del sistema de pensiones español pasa por:

1) ajustar la prestación pública de las pensiones a la evolución del crecimiento económico,

2) computar en el cálculo de las pensiones todo lo cotizado por el trabajador,

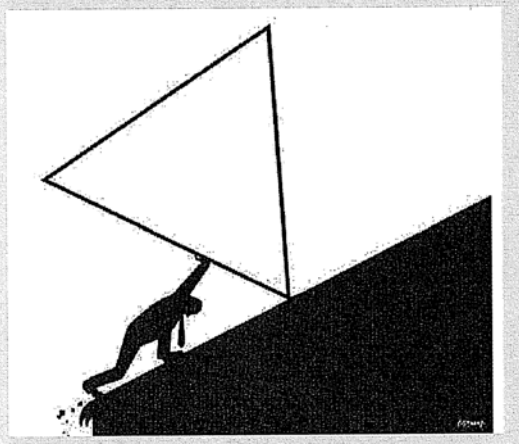
3) alargar todavía más la edad de jubilación (los avances médicos y la terciarización de la economía permiten que las personas estén en buenas condiciones físicas y psíquicas durante más tiempo),

4) aprobar mayores incentivos a los planes de pensiones privados (desgraciadamente el proyecto de reforma fiscal que está ahora en el Congreso de los Diputados va en la dirección contraria),

5) incentivar la natalidad (necesario también para reducir la tasa de dependencia) y

6) aumentar el crecimiento económico, lo que significaría reducir el porcentaje que supone el gasto de las pensiones sobre el PIB.

Sobre este último punto no está de más recordar que una mayor producción de bienes y servicios genera más empleo, más masa salarial, mayores pagos en concepto de cotizaciones sociales y mayor recaudación para la Seguridad Social.



La Seguridad Social consumirá cada año una parte más importante de nuestra renta nacional

Mejora la actividad económica

Precisamente los datos de coyuntura económica de los últimos meses junto con los que han aparecido esta semana confirman el aumento de la actividad económica de España. El INE dio a conocer el pasado martes el Índice de Cifra de Negocios Empresarial (ICNE) que permite ver, mes a mes, cómo evoluciona la economía española. Este índice recoge la cifra de negocios de ciertos sectores económicos que representan el 50% del PIB: Industrias extractivas y manufactureras, con un peso en el índice del 28,3%, Suministro de energía eléctrica y agua, saneamiento y gestión de residuos (4,7%), Comercio (41,8%) y Servicios no financieros de mercado (25,2%).

El ICNE publicado esta semana y corregido de efectos estacionales y de calendario, registró en el mes de abril de 2014 un importante crecimiento del 2,9% con respecto al mes de marzo. En tasa anual, también desestacionalizada, el crecimiento fue del 4,2%: el mayor aumento de este índice desde que se empezó a confeccionar en abril de 2012.

Asimismo, ayer se publicó el Índice de Comercio Minorista a precios constantes. Si se eliminan los efectos estacionales, durante el mes de mayo el comercio al por menor creció un 1% con respecto al mes anterior y un 0,5% con respecto al mismo mes del año pasado. Por componentes, los mayores aumentos se han producido en equipo personal (vestido y calzado) y en equipo del hogar (muebles, iluminación y electrodomésticos). Esto puede ser una señal más de las muchas que están apareciendo y que indican que el sector de la vivienda se recupera. Además, las ventas de alimentos aumentaron por vez primera en cuatro meses, un 1,5% interanual.

Estos buenos resultados sectoriales que se están repitiendo en los últimos meses, permiten afirmar que la política de las empresas de reducción costes y aumento de la productividad está teniendo éxito.

Es precisamente este aumento de la productividad lo que permite mantener el crecimiento económico a largo plazo y ayudar a sostener el sistema de pensiones. Una mayor producción de bienes y servicios no sólo tiene repercusiones positivas sobre el mercado laboral, generando más empleo, más masa salarial y mayores ingresos para la Seguridad social en forma de cotizaciones sociales; sino que también significa reducir el porcentaje de gasto en pensiones sobre el PIB.

Por supuesto, para incrementar los niveles de productividad es imprescindible mejorar la cualificación de la mano de obra y mejorar el nivel tecnológico. Precisamente uno de los aspectos más positivos de la Reforma Fiscal es que se amplían los incentivos a las actividades de I+D+i.

En conclusión, la población española sigue envejeciendo, en 2013 nacieron un 18% menos de niños que en 2008. Por otro lado la esperanza de vida crece, desde 1990 ha aumentado en 5,5 años.

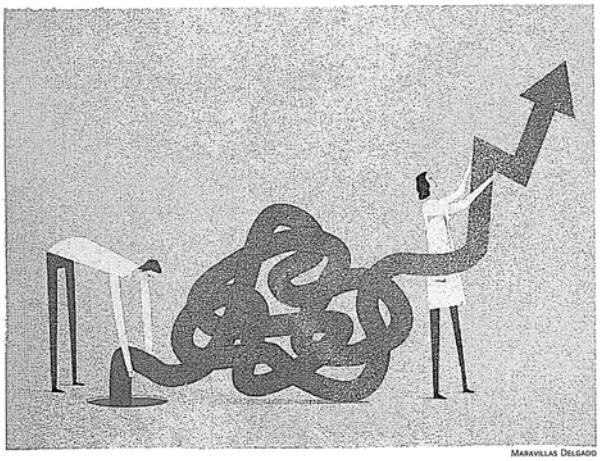
Una economía como la española avejentada, endeudada y con serias dificultades futuras de sostener su sistema de pensiones debería tener un sistema fiscal que incentivase mucho más el crecimiento económico y el ahorro a largo plazo. En este sentido los cambios que se contemplan en el Anteproyecto de Ley de reforma tributaria parecen insuficientes.

Catedrático de la Universidad San Pablo-CEU y Profesor del IE Business School

¿Hay margen para reforzar el crecimiento?

Federico Prades

El País, 25 de mayo de 2014



MARAVILLAS DELGADO

La firma invitada

¿Hay margen para reforzar el crecimiento?

Por FEDERICO PRADES

A mediados del pasado año, y sin que fuera anticipado por la mayor parte de los analistas, la economía española marcó un importante giro al poner fin a la segunda recesión desde que comenzara la crisis en 2008 e iniciar una recuperación sobre unas bases más sólidas. Básicamente, este punto de inflexión es el fruto de los ajustes internos, la reestructuración del sector bancario y la relajación de las tensiones de los mercados financieros en la eurozona. Dentro de los ajustes, la "devaluación interna" ha desempeñado un papel determinante para recuperar competitividad e impulsar la aportación del sector exterior al crecimiento. La reforma del mercado de trabajo, introducida en 2012, ha ampliado la capacidad para generar empleo al aproximar las condiciones laborales a la situación de las empresas. La consolidación de las cuentas públicas, en un contexto recesivo, ha sido otro factor clave para recuperar la confianza de los inversores y el acceso a la financiación a unos costes más ajustados.

También en la eurozona se han incorporado reformas que han suplido algunas de las importantes lagunas en el diseño inicial de la Unión Monetaria y han permitido relajar las fuertes tensiones en los mercados financieros. La Unión Bancaria en curso es un elemento crucial para transmitir de forma homogénea la política monetaria y reducir la fragmentación de los mercados financieros. En todo caso, todavía queda un amplio camino por recorrer para conformar una unión monetaria operativa y viable, lo que requiere, en particular, una mayor integración fiscal. También se echa en falta más simetría entre las políticas de ajuste de los países de la periferia y el estímulo de la demanda por aquellos otros con un amplio margen a este efecto. El persistente y abultado excedente por cuenta corriente de Alemania, nada menos que en torno al 7% del PIB, no deja dudas al respecto. Finalmente, habida cuenta del escaso margen para recortar los tipos de intervención y ante unas perspectivas de un crecimiento todavía moderado, la persistente atonía del crédito, el elevado nivel del desempleo, la sobreapreciación del euro y los riesgos de una caída en deflación, el Banco Central Europeo (BCE) debe considerar, con prontitud, la adquisición de títulos públicos y corporativos *(quantitative easing)* en línea con la política adoptada por la Reserva Federal, el Banco de Inglaterra y, más recientemente, el de Japón.

La economía española, a diferencia de la abortada recuperación de 2010-2011, reúne actualmente unas condiciones más sólidas para dar paso a una fase alcista del ciclo. Los indicadores de los primeros meses del ejercicio avalan una continuidad en el proceso de recuperación de

Los indicadores de los primeros meses avalan la continuidad en el proceso de recuperación

Para robustecer el potencial de crecimiento es urgente abordar una reforma tributaria integral

la actividad y del empleo, lo que está llevando a revisar al alza las perspectivas de crecimiento. En esta dirección apuntan el gasto de los hogares, la inversión en equipo y la actividad en la industria. Las exportaciones de bienes y el excelente comportamiento del turismo aseguran una aportación positiva del sector exterior. La relajación de las tensiones en los mercados financieros y la mayor disponibilidad de financiación, a costes más bajos, son otros elementos positivos a tener en cuenta.

Desde finales del pasado año, la mayor parte de los analistas y de los organismos internacionales han revisado sustancialmente al alza sus proyecciones de crecimiento de la economía española. Para el presente ejercicio, las previsiones apuntan hacia un avance por encima del 1% con una mayor contribución de la demanda interna y, por primera vez desde el inicio de la crisis, la creación neta de empleo y la reducción del paro. La inflación se mantendría en cotas muy moderadas, los costes laborales unitarios anotarían un nuevo descenso, al tiempo que se incrementaría el excedente por cuenta corriente y se seguiría avanzando en la consolidación de las cuentas públicas. Para 2015, aunque mucho dependerá de las políticas que se adopten, especialmente en el ámbito fiscal y presupuestario, las proyecciones prolongan esta senda de recuperación con un crecimiento cercano al 2% y un nuevo avance en la creación de empleo y la reducción del paro.

En este nuevo contexto, la tarea principal debe centrarse en dar consistencia a la recuperación, reforzar su intensidad y asegurar su sostenibilidad a plazo. La política económica debe seguir en la vía del ajuste presupuestario, la moderación de los costes internos y el desapalancamiento del sector privado, lo que supone un lastre a la expansión de la demanda agregada. No obstante, se dispone de un amplio margen en el ámbito de la política económica para robustecer el potencial de crecimiento y la capacidad de crear empleo.

A este fin es urgente abordar una reforma tributaria de carácter integral que, mediante el reequilibrio entre la imposición directa e indirecta, la ampliación de las bases impositivas y la lucha contra el fraude, mejore la asignación de recursos y estimule la actividad, al tiempo que asegure una recaudación suficiente para cubrir un nivel sostenible de los servicios públicos. La reforma de la Administración pública, bajo estrictos criterios de austeridad y de eficiencia en el gasto, es otro elemento clave para el saneamiento de las cuentas públicas y la consolidación de la recuperación. Finalmente, son igualmente necesarias medidas orientadas a reforzar la competencia y la unidad del mercado, fomentar la actividad industrial y promover la presencia de nuestras empresas en el mercado exterior. Todo ello requiere extender las reformas estructurales con el objeto de impulsar un uso más intensivo y eficiente de los factores de producción.

En suma, todo indica que comenzamos a cosechar los frutos de los ajustes internos en el marco de una economía más equilibrada, un sector financiero saneado y una relajación de los mercados financieros. Hay que aprovechar la oportunidad para reforzar la recuperación en curso, lo que requiere mantener la agenda reformadora e incrementar la capacidad de respuesta de nuestras empresas. A su vez, la solución a la crisis de la eurozona solo podrá resolverse satisfactoriamente con nuevos avances en la integración fiscal, presupuestaria y financiera junto con una mayor coordinación y sinergia entre las políticas económicas de los distintos Estados miembros. Con unas políticas adecuadas, las previsiones de crecimiento recientemente revisadas al alza se quedarían cortas. ■

Federico Prades es asesor económico de la Asociación Española de Banca (AEB).

La EPA decepciona

Ángel Laborda

El País, 4 de mayo de 2014

La EPA decepciona

ÁNGEL LABORDA

Entre la abundante información conocida esta semana sobresale la encuesta de población activa (EPA) del primer trimestre del año. Previamente el INE había publicado la revisión de los datos de la EPA entre el primer trimestre de 2002 y el cuarto de 2013 para adaptarlos a las nuevas estimaciones de población que se deducen del último censo de 2011. La EPA, como toda encuesta, obtiene datos para la muestra de hogares investigados (unos 65.000) cada trimestre, pero esos datos hay que elevarlos a la población total para obtener cuántas personas hay trabajando o en paro en España. Esa población total la proporcionan los censos, que se llevan a cabo cada 10 años. Entre censo y censo, el INE hace estimaciones trimestrales con la información que facilitan otras fuentes estadísticas sobre la población. Hasta que se dispone de un censo nuevo, estas estimaciones son provisionales y tienen que ser revisadas al cabo de 10 años para adaptarlas al nuevo censo. Aprovechando estos cambios, el INE también suele introducir algunos cambios metodológicos para mejorar la fiabilidad de los resultados. Con todo ello, nuestra EPA puede considerarse tan fiable como la mejor de entre los países avanzados.

Como consecuencia de estos cambios, las personas activas en el cuarto trimestre de 2013 superaban a las estimadas anteriormente en 416.300 (un 1,8%), que se distribuían en 377.000 ocupados más (un 2,2%) y 39.300 parados más (un 0,7%). La tasa de paro desestacionalizada era del 25,8% de la población activa, tres décimas menos. El perfil trimestral de la evolución de estas magnitudes —lo más importante a efectos del análisis coyuntural— apenas se ve afectado. Uno de los datos más importantes del cuarto trimestre de 2013, que la economía volvía a crear empleo en términos desestacionalizados, se sigue manteniendo.

Sobre esta tendencia y los datos de afiliaciones a la Seguridad Social, los analistas esperábamos que en el primer trimestre del año volviera a crearse empleo en esos mismos términos e incluso que el ritmo se intensificara. Las afiliaciones aumentaron un 0,4% en el cuarto trimestre respecto al trimestre anterior y un 0,6% en el primero. Pero los datos publicados de la EPA han decepcionado. El poco empleo que se creó en el cuarto trimestre (unas 17.000 personas) se ha vuelto a destruir en el primero de 2014 [gráfico superior izquierdo]. Es más, si no hubiera sido por el aumento volátil del empleo agrícola —que refleja la histórica cosecha de aceite— y del empleo en el sector público —también un tanto atípico—, la ocupación hubiera descendido mucho más [gráfico superior derecho]. Esto no es coherente con la aceleración del crecimiento del PIB, cuyas cuatro décimas de crecimiento en el primer trimestre confirmó también esta semana el INE. Tampoco es muy coherente con otros indicadores de producción en la industria, la construcción y los servicios. Podemos estar ante un dato atípico de la EPA, o ante un sesgo introducido por el distinto calendario de la Semana Santa, que en 2013 adelantó el aumento del empleo asociado a la misma a marzo y este año lo hará en abril. También puede ser que estemos sobreestimando la fuerza de la recuperación. Para saber con precisión qué está pasando habrá que esperar a los datos del segundo trimestre.

A pesar de la caída del empleo, la tendencia descendente del paro se intensificó. La tasa de paro desestacionalizada cayó cinco décimas, hasta el 25,3%, debido a la fuerte disminución de la población activa, superior a la que se viene observando desde finales de 2012. En anteriores trimestres, este descenso se debía casi enteramente a la reducción de la población en edad de trabajar, pero en este la población activa disminuyó bastante más que dicha población, por lo que la tasa de actividad entre 16 y 64 años se redujo tres décimas, hasta el 75% [gráfico inferior izquierdo]. La caída de la tasa de actividad fue especialmente intensa entre los extranjeros y los jóvenes.

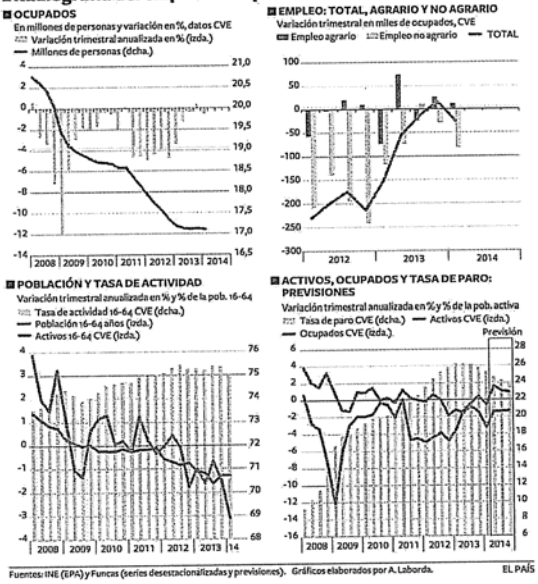
A partir de estos datos un tanto atípicos, las previsiones para el resto del año se hacen más inciertas [gráfico inferior derecho]. Pese a ello, el escenario más probable sigue siendo que se recupere la tendencia al alza del empleo y continúe disminuyendo la población activa. Con ello, la tasa de paro seguiría descendiendo para acabar el año en torno al 23,8%. La tasa media anual se situaría en el 24,5%. ■

Podemos estar ante un dato atípico de la EPA o que sobrestimáramos la fuerza de la recuperación

El escenario más probable para el resto del año es que se recupere la tendencia al alza del empleo

Ángel Laborda es director de coyuntura de la Fundación de las Cajas de Ahorros (Funcas).

Radiografía del empleo en España



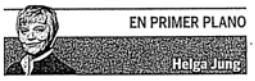
Fuentes: INE (EPA) y Funcas (series desestacionalizadas y previsiones). Gráficos elaborados por A. Laborda. EL PAÍS

La recuperación española

Helga Jung

Expansión, 18 de junio de 2014

La recuperación española



"El peor enemigo de la economía española es la autocomplacencia". Con esta afirmación resume la autora su percepción sobre el momento económico del país: la recuperación es un hecho, pero "no está garantizada en el largo plazo". Serán necesarias nuevas reformas.

Después de pasar dos años luchando por sobrevivir, parece que finalmente la economía de España salió de la sala de cuidados intensivos. Al sector bancario ya se lo da por "curado", la demanda de bonos españoles se disparó y, una vez más, el país puede salir al mercado a buscar capitales a tipos de interés razonables. Pero todavía queda mucho por hacer para asegurar que la recuperación sea estable en el largo plazo.

Empecemos por la parte buena. La confianza de los inversores está en alza, de lo que da testimonio la reciente colocación de bonos públicos a diez años por 10.000 millones de euros (13.800 millones de dólares), que generó demanda por el cuádruple de esa cifra. Si bien la primas de riesgo por bonos a diez años siguen muy por encima de los niveles anteriores a la crisis, los rendimientos disminuyeron considerablemente, de 4% al principio de 2010 a 3,2% en la actualidad. Y cada vez son más los bancos y las empresas que vuelven al mercado de capitales.

Además, en el tercer trimestre del año pasado la economía española volvió a crecer, y va rumbo a un crecimiento aproximado del 1% este año. Si, como se espera, el año que viene se registra un crecimiento del PIB cercano al 2%, España superará el promedio de la eurozona y habrá creado un entorno propicio para una importante recuperación del empleo a largo plazo.

Tal vez la consecuencia más notable de las reformas recientes en España sea haber logrado por primera vez en más de dos décadas un superávit de cuenta corriente (en el peor momento de la crisis, el déficit de cuenta corriente llegó a un valor sin precedentes del 10% del PIB).

Gran parte de la mejora obtenida surge del aumento de las exportaciones, que en 2013 crecieron a un ritmo anual del 5,2%, más que en Alemania. Este rápido incremento, sumado a la caída de las importaciones, permitió a España reducir a la mitad el déficit comercial el año pasado. De hecho, tanto aumentó la productividad de las fábricas españolas que ahora les están ganando órdenes de compra a sus competidoras europeas.

Pero hay que señalar que las mejoras de productividad son en parte atribuibles a una ola masiva de despidos (el lado oscuro de la recuperación económica). Asimismo, la competitividad de las empresas españolas dentro de la eurozona también se vio favorecida por una reducción del coste laboral y de la inflación, como consecuencia de la recesión y de la austeridad.

La consecuencia más notable de las reformas en España es haber logrado dos décadas después un superávit por cuenta corriente

Es cierto que los ajustes de precios y salarios, que incluyen movimientos transitorios del costo de la energía y los alimentos, *negativizaron* el índice de inflación de España (aproximadamente –0,1%). Pero no hay motivos para temer un potencial escenario deflacionario. Por el contrario, al aumentar el ingreso disponible real de los españoles, los bajos niveles de inflación ayudan a estimular el consumo privado e impulsan una correspondiente mejora de los índices de confianza económica, incluida la confianza de los consumidores.

Pero a pesar de estas señales positivas, la recuperación económica de España no está garantizada en el largo plazo. La evolución futura de la economía dependerá de cómo se desarrolle la actividad inversora en los próximos trimestres. Si bien durante la segunda mitad de 2013 la inversión se estabilizó, todavía está muy por debajo de los niveles anteriores a la crisis.

Se trata no solamente de lograr un aumento de las inversiones, sino también de asegurar que sea sostenible, para que no ocurra lo mismo que antes de la crisis, cuando el exceso de asignación de capital al desarrollo inmobiliario provocó un sobrecalentamiento de la construcción y de los sectores relacionados. Esta vez, es necesario que la inversión se distribuya entre todos los sectores de la economía, para mejorar la productividad de todos y su contribución al crecimiento del PIB.

Felizmente, el futuro es prometedor: la confianza del sector privado aumentó, lo mismo que la utilización de la capacidad disponible, y las empresas tienen por delante perspectivas de venta alentadoras. Pero mientras tanto, la inversión pública seguirá constreñida por las medidas de consolidación fiscal, que ejercerán una fuerte presión sobre el presupuesto.

La amenaza más seria para la recuperación económica de España está en el mercado laboral, donde se ve una situación preocupante, con un índice de desempleo del 25,3%, que trepa al 53,9% entre los jóvenes. Para peor, a pesar de los considerables avances del último trimestre de 2013, las cifras de generación de empleo todavía son insuficientes para reducir significativamente el paro.

En 2012 el gobierno implementó amplias reformas del mercado laboral para aumentar la flexibilidad interna de las empresas, facilitando el despido de empleados permanentes y la moderación salarial; también introdujo un modelo para la reducción de la semana laboral. Pero el efecto de estos cambios no es inmediato, y a menudo no se ve hasta la fase de recuperación.

Hacer más

Por ello, el gobierno debe hacer más para impulsar la creación de empleo en el corto plazo, especialmente para los jóvenes, cuyos conocimientos, esfuerzos y espíritu emprendedor son cruciales para el éxito económico de España a largo plazo. Tal vez sería muy útil tomar medidas adicionales como mejorar los programas de educación vocacional o ampliar las posibilidades de trabajo a tiempo parcial.

Finalmente, España se enfrenta al desafío de la deuda pública, que en la actualidad equivale casi al 100% del PIB. Hasta ahora, los intentos por contenerla se centraron en la aplicación de dolorosas medidas de austeridad, por ejemplo recortes sustanciales en la provisión de bienes públicos (especialmente atención médica y educación).

Entretanto, la reforma del sistema de pensiones (que incluye ajustes en el cálculo de la indexación por inflación) aliviará parte de la presión sobre el presupuesto público. Estas medidas, sumadas a una mayor liberalización de sectores protegidos de la economía, contribuirán a fortalecer considerablemente el modelo de crecimiento de España.

El riesgo ahora es una recaída en la fatiga de reforma. Reducir el ritmo de las reformas puede producir alivio temporal, pero es casi seguro que provocaría la pérdida de todo lo que a España le costó tanto conseguir. Ahora que lo peor ya pasó, el peor enemigo de la economía española es la autocomplacencia.

Miembro de la junta directiva de Allianz SE

© Project Syndicate, 2014

Europa se mantiene en pie

Daniel Gros

El Economista, 14 de junio de 2014

Opinión

EUROPA SE MANTIENE EN PIE

Daniel Gros

Director del Centro de Estudios Políticos Europeos de Francia

A juzgar por los titulares, se puede tener la impresión de que los 400 millones de europeos con derecho a participar en las últimas elecciones votaron masivamente en contra de la UE. Es cierto que los partidos que van contra el sistema establecido, en su mayoría euroescépticos, ganaron alrededor de una quinta parte de los votos. Sin embargo, ver el resultado electoral como un rechazo de Europa no representa una evaluación muy precisa o justa. Para empezar, aunque se ha hablado mucho de que la UE está demasiado alejada de sus ciudadanos, las encuestas de opinión muestran consistentemente que la confianza pública en las principales instituciones europeas se mantiene más alta que en las instituciones nacionales. En toda la UE, el Parlamento Europeo aún tiene, en promedio, calificaciones de aprobación más altas en comparación con las otorgadas a los parlamentos nacionales. A pesar de que la brecha de confianza se ha reducido ligeramente en los últimos años, incluso con la recesión (a la cual a menudo se atribuye la austeridad impuesta por la UE y la crisis de la eurozona) la ventaja que tiene el Parlamento Europeo sobre los parlamentos nacionales ha disminuido de manera marginal.

> Alrededor del 40% de la población confía en el Parlamento Europeo

Encuestas recientes indican que, a lo largo de toda Europa, alrededor del 40 por ciento de la población aún confía en el Parlamento Europeo, mientras que únicamente el 25 por ciento confía en sus parlamentos nacionales. Además, la institución mantiene un nivel de confianza mucho más alto que el Congreso de EEUU, con índices de aprobación por debajo del 10 por ciento. Dada la pérdida general de confianza en las instituciones parlamentarias en ambos lados del Atlántico, el Europeo lo hace relativamente bien. Es más, no todos los partidos que protestan rechazan a la UE. En los países de Europa que se encuentran afligidos por la crisis, los jóvenes, que son los más afectados, votaron en masa por los partidos de izquierda "antiausteridad", sobre todo en Grecia. Pero, estos partidos no rechazan la UE. Por el contrario, quieren una mayor solidaridad de Europa que permita gastar más a sus gobiernos.

El voto de protesta antiausteridad es más fuerte en los lugares donde los gobiernos no han sido capaces de implementar las reformas de manera efectiva. Por ejemplo, Grecia, a diferencia de lo que ocurre en Portugal y España, países cuyas economías se están recuperando con los beneficios de sus sólidas exportaciones. En Italia, el nuevo gobierno del primer ministro Matteo Renzi ha sido capaz de detener la oleada de euroescepticismo al emprender reformas concretas y no culpar a la UE por cada uno de los problemas que el país enfrenta.

El rechazo a la UE parece ser mayor en partes del norte de Europa donde los ancianos tienden a votar a partidos populistas de derecha. Especialmente en Reino Unido y Francia, donde el desempleo y la percepción de falta de control sobre las fronteras han jugado un papel importante en el fomento de la desafección con la UE. Esto es particularmente preocupante, debido a que los problemas de ambos países tienen poco que ver con las políticas de la UE. No se puede culpar por el malestar económico que sufre Francia a la austeridad impuesta por Bruselas, y el Reino Unido ni siquiera se encuentra dentro de eurozona. Los populistas de ambos países llevaron a cabo exitosas campañas basándose en temas que no tienen mayor importancia. Todos los estudios disponibles muestran que "el turismo para la obtención de prestaciones sociales" es un fenómeno limitado, y que la inmigración fomenta el crecimiento económico. Pero esto no cuentan cuando los salarios se han estancado (como ocurre en Reino Unido) o el desempleo sigue en aumento (como en Francia). Los populistas proyectan estos problemas con facilidad culpabilizando a Europa, que en este caso, simplemente representa el miedo general al mundo exterior.

> El voto contra la UE en realidad es una protesta contra los problemas económicos internos

Por lo tanto, la UE se halla atrapada entre las demandas de mayor solidaridad que realizan los jóvenes en el sur y la insatisfacción con la apertura de fronteras entre las personas mayores del norte. Es tentador tratar de apaciguar a ambos grupos mediante la relajación de la austeridad y el abandono del espacio sin fronteras Schengen. No obstante, es muy poco probable que ello incline el péndulo político, retornándolo en dirección de Europa, especialmente en países como Francia y Reino Unido. Las raíces más profundas de la oleada de partidos euroescépticos y de otros partidos de protesta se originan en la insatisfacción generalizada con la situación de la economía y de los sistemas políticos nacionales disfuncionales. Tratar de arreglar las cosas mediante medidas de austeridad o cambios en el derecho fundamental de libre circulación en la UE no marcará mucha diferencia. Se necesita reformar la propia casa en las capitales nacionales.

En este contexto, la elección del próximo presidente de la Comisión Europea – que hoy en día es el centro de atención – es un espectáculo secundario. La persona que vaya a ser elegida podrá hacer que la UE funcione solo si el presidente francés François Hollande puede construir un consenso nacional a favor de la reforma y el primer ministro británico David Cameron puede convencer a su electorado de que los inmigrantes (solamente una tercera parte de dichos inmigrantes provienen de los Estados miembros de la UE que son más pobres) benefician a la economía del Reino Unido.

La UE no tiene un gran presupuesto, y a lo mucho puede establecer un marco general de normas económicas y sociales, que varían ampliamente a lo largo de un continente grande y diverso. En gran medida, el éxito y el fracaso se determinan a nivel nacional. Allí es donde se encuentran los problemas y en dicho nivel es donde estos problemas se deben resolver. Lo que ha tomado la forma de un voto contra la UE, en realidad es una protesta contra los problemas socio-económicos en casa.

© Copyright: Project Syndicate, 2014.

El volcán japonés

José Antonio Díaz

Funds people, abril

TRIBUNA

JOSÉ ANTONIO DÍAZ CAMPOS*

PREMIO DE EFPA ESPAÑA Y FUNDS PEOPLE

El volcán japonés

JAPÓN OSTENTA EL DUDOSO MÉRITO DE TENER EL MAYOR VOLUMEN DE DEUDA PÚBLICA EN RELACIÓN A SU PIB DEL MUNDO.

Son pocas las personas que no han oído hablar alguna vez acerca del grandioso parque de Yellowstone, que se encuentra en la confluencia de los Estados de Idaho, Montana y Wyoming, en los Estados Unidos. Un magnífico parque, famoso por la belleza de sus paisajes y, sobre todo, por sus géiseres. Pero lo que conoce menos gente es que bajo el parque se encuentra un volcán de dimensiones gigantescas. Los geólogos saben que el volcán acabará entrando en erupción y que las consecuencias de esa erupción serán devastadoras en cientos de kilómetros a la redonda. Algunos geólogos afirman que podría cambiar incluso el ecosistema a nivel mundial.

El National Park Service –una agencia del gobierno de los Estados Unidos que tiene encomendada la tarea de gestionar y proteger estos parques– tiene habilitada en su página web una sección con respuestas a preguntas relacionadas con el volcán que allí yace. El hecho de que exista esta sección habilitada en esa página web da que pensar... ya sabemos que cuando algo que se ofrece se mantiene en el mercado es porque hay demanda y, si hay demanda de este tipo de información es porque puede que haya cierta preocupación al respecto. Lo más intrigante es que si echan un vistazo a la sección comentada, verán que ante la pregunta de si se está haciendo algo para prevenir una posible erupción, la respuesta dice que no se puede hacer nada ya que las temperaturas y la magnitud de la cámara de magma hacen que cualquier intervención humana resulte infructuosa.

Y Vds. se preguntarán qué tiene que ver todo esto con el tema que nos ocupa... la verdad es que la delicada situación del volcán de Yellowstone no es muy distinta a la situación financiera de algunos países, como Japón. Un país que se encuentra al otro lado del globo es el que ostenta el dudoso mérito de tener el mayor volumen de deuda pública en relación al PIB del mundo, y además ha alcanzado recientemente la cifra de un trillón de yenes de deuda pública. Con ese volumen de deuda y un déficit público considerable, el gobierno japonés tiene a sus bonos a 10 años cotizando con una TIR en el entorno del 0,6%. Bastante bajo en comparación con bonos similares emitidos por otros países. ¿Cuáles serían las consecuencias de una subida de, por ejemplo, 100 puntos básicos en el tipo anterior? Seguramente las consecuencias de dicha erupción serían bastante negativas no sólo para el país, sino para la región. Pero realmente la pregunta que uno debería hacerse es: ¿cuál es la probabilidad de que se produzca esa subida de 100 puntos básicos?

En el caso de Japón, a diferencia de Yellowstone, sí se puede intervenir para corregir las desviaciones. Este país lleva muchos años con un crecimiento prácticamente nulo, coqueteando con la deflación, aunque a su favor hay que destacar que tradicionalmente ha mantenido una balanza comercial positiva. Tras la llegada de Shinzo Abe al poder, se ha puesto en marcha el programa de las tres flechas, un intento por dejar atrás de una vez la recesión y la deflación. Si el programa anterior tiene éxito y Japón logra alcanzar tasas de inflación razonables, ¿qué harán los tenedores nacionales de deuda japonesa? ¿Mantendrán sus valores de renta fija o rotarán hacia activos con una rentabilidad esperada superior? ¿Le interesa esto a Japón teniendo en cuenta el volumen total de deuda que acumula? Esperemos que este plan tenga éxito desactivando el volcán japonés. Lo que es cierto es que el margen de maniobra se va estrechando cada vez más y cualquier paso en falso puede ser el definitivo. ■

* ASOCIADO EFPA Nº 8.354

Superávit de controversia

Kenneth Rogoff

El País, 20 de abril de 2014

»la mirada global.

Superávit de controversia

Por KENNETH ROGOFF

Cuando recientemente el Tesoro de EE UU sumó su voz al coro de críticas contra el crónico superávit de la cuenta corriente alemana, subrayó el profundo desacuerdo sobre qué debe hacerse (si es que hay que actuar) al respecto. Los críticos desean que Alemania aumente su contribución a la demanda mundial mediante un aumento de sus importaciones y la reducción de sus exportaciones. Los alemanes creen que mantener balances sólidos es fundamental para el papel estabilizador que su país juega en Europa.

Los argumentos de ambas partes ciertamente serán ventilados en su totalidad en las reuniones de primavera del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial. Desafortunadamente, demasiado a menudo el debate se ha fundado más en ideologías que en hechos.

La diferencia entre las exportaciones y las importaciones de un país puede reflejar una miríada de factores, que incluyen los ciclos de negocios, la demografía, las oportunidades de inversión y la diversificación económica. También puede reflejar la afición del Gobierno hacia los superávit fiscales; después de todo, el superávit de la cuenta corriente es, por definición, el exceso de ahorro público y privado respecto de la inversión.

Durante la primera mitad de la década de 2000, los responsables de las políticas estadounidenses prefirieron no preocuparse por los sostenidos déficits en su cuenta corriente, que alcanzaron un máximo superior al 6% del PIB. Inicialmente sostuvieron que los déficits simplemente reflejaban el atractivo para el resto del mundo de las mejores oportunidades de inversión en EE UU, una postura extraña, dado que EE UU no crecía con particular rapidez respecto de los mercados emergentes.

Más tarde, los investigadores académicos identificaron razones más plausibles por las cuales EE UU podría ser capaz de mantener grandes déficits sin mayores riesgos, siempre que la búsqueda de diversificación, seguridad y liquidez de los inversores sostuviera la demanda mundial de activos estadounidenses. Pero los responsables de las políticas debieron haber reconocido que incluso estos mejores fundamentos tenían sus límites, y que a menudo los déficits masivos continuos en la cuenta corriente constituyen una parpadeante señal roja de problemas más profundos; en este caso, del sobreendeudamiento de los hogares para financiar la compra de viviendas.

En el caso alemán, por supuesto, nos referimos a superávit, no déficits. Y si bien los superávits superan el 6% del ingreso nacional alemán y parecerían ser del mismo orden de magnitud que los déficits estadounidenses previos a la crisis, se debe recordar que la economía alemana es menos de un cuarto del tamaño de la estadounidense (al tipo de cambio de mercado). Sin embargo, como ha señalado Daniel Gros, del Centro de Estudios de Políticas Europeas, el problema no es solamente Alemania. Países más pequeños del norte de Europa —incluidos los países bajos, Suiza, Suecia y Noruega— han mantenido superávits colectivos al menos de igual tamaño al alemán respecto del ingreso nacional y, en términos absolutos, sus superávits combinados son incluso mayores. Por lo tanto, la cuestión obviamente amerita atención. Pero ¿cuál es la causa? y ¿está relacionada con las políticas?

Ciertamente, nadie puede criticar al norte de Europa por la subvaluación de su tipo de cambio. Según casi todas las mediciones del poder adquisitivo, el euro parece sobrevaluado (y el franco suizo, aún más). Los keynesianos observan estos superávits y dicen que los países del norte de Europa deben reducirlos ampliando en gran medida sus déficits fiscales para impulsar la demanda interna. No parecen estar equivocados, pero sobreestiman tremendamente la situación. Muchos estudios han mostrado que los cambios en el ahorro y la inversión privados tienden a contrarrestar parcialmente los efectos sobre la cuenta corriente de los mayores déficits fiscales.

Por ejemplo, es muy improbable que unos mayores déficits fiscales alemanes hubieran constituido un factor decisivo para Europa. Las investigaciones del FMI y de otros sugieren que los derrames de demanda hacia Europa por la política fiscal alemana probablemente serán modestos, especialmente hacia los países en problemas de la zona del euro, como Grecia y Portugal. Alemania comercia con el mundo entero.

La Comisión Europea recientemente completó su propio informe sobre los superávits alemanes y concluyó que es difícil precisar la gran cantidad de factores subyacentes, algo que, por supuesto, es cierto. Por ejemplo, los exportadores de bienes de capital alemanes se han beneficiado enormemente gracias al crecimiento chino. Sin embargo, la comisión sostiene persuasivamente que las políticas para promover la inversión pública y privada aplacarían los superávits en el corto plazo y fortalecerían el crecimiento alemán en el largo plazo. Se podría agregar que aún existen importantes impedimentos a la competencia en los sectores de servicios y venta minorista en muchos países del norte de Europa. Eliminarlos aumentaría el consumo de todos los bienes, incluidas las importaciones.

Y Alemania está en lo cierto al señalar que la solidez de su balance apuntala la frágil estabilidad europea actual. ¿Hubiera sido tan eficaz la promesa en el verano de 2012 del presidente del Banco Central Europeo, Mario Draghi, de hacer "todo lo necesario" para salvar al euro si los inversores hubieran dudado de la fortaleza financiera subyacente y la determinación de Alemania? Al mismo tiempo, también es cierto que Alemania podría haberse mostrado más dispuesta y liberal en el uso de su balance para desactivar los problemas de exceso de deuda en los países de la periferia como Portugal y Grecia, e incluso tal vez en Irlanda y España.

Los grandes desequilibrios externos son algo a vigilar porque pueden indicar problemas más profundos

La conclusión es que los grandes desequilibrios externos continuos son algo que los responsables de las políticas mundiales deben vigilar estrechamente porque, como lo demostró la caída de la vivienda en EE UU, pueden indicar problemas que requieren una investigación más profunda. Y los críticos de los países con superávit están en lo cierto al afirmar que todos los balances tienen dos lados y que deben revisarse las políticas tanto en los países con superávit como en los deficitarios. Pero es incorrecto creer que respuestas simplistas, como un mayor estímulo fiscal o más austeridad, son una panacea: más frecuentemente, los problemas subyacentes están relacionados con el endeudamiento, las rigideces estructurales, la baja inversión y la débil competitividad. ■

Kenneth Rogoff se ha desempeñado como economista en jefe del FMI y es profesor de Economía y Política Pública en la Universidad de Harvard.

© Project Syndicate, 2014.

Traducción al español por Leopoldo Gurman.

EL FOCO

El sector turístico pone sus esperanzas en la Semana Santa. Por primera vez desde que empezó la crisis, los hoteleros esperan que la ocupación de sus establecimientos crezca en Semana Santa, confiando en que se confirme una recuperación del turismo nacional. Las primeras estimaciones apuntaban una ocupación del 80% de los hoteles y las agencias de empleo temporal calculan que, de confirmarse las previsiones, podrían aumentar hasta un 10% las contrataciones para cubrir el servicio de estos días. En la imagen, la playa Blanca en Lanzarote, el pasado martes. / Gonzalo Arroyo (Getty Images)

Buenas prácticas y cultura financiera

Juan Carlos Ureta

Expansión, 23 de mayo de 2014

Opinión

Buenas prácticas y cultura financiera

La Fundación de Estudios Financieros (FEF) acaba de publicar un nuevo estudio titulado *Nuevos desafíos del sector financiero: recuperando la confianza y mejorando la cultura financiera* (disponible en *www.fef.es*), cuyo objetivo es analizar los retos a los que se enfrenta el sector financiero tras la crisis y la importante reestructuración que ha sufrido. El estudio ha sido dirigido por Alberto Placencia, Socio Director de Servicios Financieros de Ernst & Young, que ha contado con un equipo de colaboradores vinculados al mundo académico y profesional. La crisis económica y financiera ha afectado de manera significativa al sector financiero y especialmente al sistema bancario, y es obvio que ese impacto no se ha limitado a la necesidad de nuevos requerimientos de capital o a la nueva regulación del sector, sino que ha llegado a alcanzar a la imagen que la banca y las finanzas tienen en la sociedad actual, dañando seriamente la confianza de los ciudadanos en un sector tan vital como es el sector bancario y financiero.

Es también evidente que la recuperación de la confianza va más allá del restablecimiento de una base de capital o de unas ratios de solvencia adecuadas, y conecta de lleno con el fomento de las buenas prácticas y con la difusión y mejora de la cultura financiera. Sobre todo tras la mala experiencia de algunas operaciones financieras realizadas en nuestro país en los últimos años, tanto de financiación como de inversión, que han puesto de manifiesto la necesidad de avanzar en el conocimiento por parte de la ciudadanía española de cuestiones básicas en este ámbito y propulsar un mejor conocimiento de los instrumentos de inversión.

Tras cinco años de crisis económica, el sector financiero ha sufrido una profunda reestructuración, reduciéndose significativamente el número de entidades, y abordando una importante recapitalización y saneamiento, con ayuda de la aportación de fondos públicos.

Desde un punto de vista regulatorio y normativo hemos asistido, también, a una profunda transformación del marco existente a nivel global, europeo y español.

Confianza 'profunda'

Precisamente porque ese proceso de reestructuración del sector financiero en España ha sido exitoso y se encuentra ya en sus últimas fases, coincidiendo en el tiempo con una incipiente recuperación económica y un clima de moderado optimismo, es por lo que nos ha parecido importante poner ahora el foco en aspectos que van más allá de la "confianza primaria" en la solvencia y que afectan de pleno a la confianza "profunda" en el sistema y en las entidades que lo componen.

Es un momento muy adecuado para fomentar las buenas prácticas y la mejora de la educación financiera ya que, de igual modo que en el ámbito de la salud no basta con curar la enfermedad sino que, además, hay que prevenirla y sobre todo, hay que fomentar hábitos de vida saludables, en el ámbito financiero no basta con dotar al sistema del capital necesario para que sea plenamente solvente, sino que hay que fomentar hábitos que ayuden a evitar y prevenir nuevos episodios de debilidad del sistema y de desconfianza en las entidades que lo componen.

En el estudio se analizan diversos aspectos que se han venido desarrollando para recuperar esa confianza en el sector bancario.

En concreto, se repasan las reformas estructurales internacionales que persiguen una mayor estabilidad financiera mediante la separación del negocio de banca minorista del de banca de inversión. A continuación se repasa el caso español y la importante reestructuración que se ha llevado a cabo y que está prácticamente concluida.

También se analiza el carácter procíclico de la actividad bancaria y la conveniencia de que este rasgo se tenga en consideración en las reformas regulatorias en curso. Se describen las iniciativas puestas en marcha por las entidades financieras para mejorar la gestión de riesgos y se analiza el avance en el proceso de construcción de la Unión Bancaria y su aportación a la integración y a la estabilidad financiera. Por último se plantea el importante papel que las entidades financieras deben aportar para mejorar la educación financiera de los usuarios de productos financieros gracias, al contacto que tienen con sus clientes.

La Unión Bancaria es una oportunidad para la integración financiera y para recuperar la confianza

Del estudio me gustaría destacar alguna de sus ideas principales:

- Las reformas regulatorias estructurales en marcha pretenden establecer las bases de un sistema financiero más sólido, reducir los niveles de riesgo sistémico y conseguir sistemas bancarios menos complejos. Las entidades financieras deben analizar el impacto de esta regulación en sus modelos de negocio y adaptarse a las mismas para mantener y mejorar su competitividad.
- La Unión Bancaria constituye una oportunidad clave para restablecer el proceso de integración financiera en Europa y ayudar en el proceso de recuperación de la confianza. Esta nueva arquitectura institucional va a exigir a entidades y Autoridades un esfuerzo de adaptación.
- Las entidades bancarias deben seguir mejorando la gestión y control de los riesgos como prioridad estratégica y seguir avanzando en la gobernanza y en el desarrollo ético del negocio y en la transmisión de los valores corporativos.
- Por último, para recuperar la confianza en el sector es imprescindible el papel de las entidades financieras en su contribución a la educación financiera, gracias al conocimiento que poseen y la experiencia que les proporciona el contacto estrecho con sus clientes.

Presidente de la Fundación de Estudios Financieros

Deflación, desinflación e inflación negativa

Guillermo de la Dehesa

El País, 18 de mayo de 2014

»laboratorio de ideas.

Deflación, desinflación e inflación negativa

GUILLERMO
DE LA DEHESA

Existe hoy en España preocupación, aunque injustificada, de una potencial deflación, apoyada solo en la caída interanual del IPC armonizado (IPCA) del -0,1% en marzo de 2014, que acaba de rebotar al +0,4% en abril. Caídas leves y temporales de algunos precios de bienes y servicios pueden representar un proceso temporal de inflación negativa, pero nunca de deflación.

La desinflación es una desaceleración paulatina y persistente de la tasa de crecimiento del índice de precios al consumo armonizado (IPCA). Esta desaceleración acontece cuando van cayendo a largo plazo los precios de los productos y servicios derivados del progreso tecnológico, como es el caso de los ordenadores, de Internet o de productos y servicios derivados de nuevos descubrimientos bioquímicos médicos y farmacéuticos más eficaces y baratos.

La inflación negativa suele ser un decrecimiento temporal del IPCA, debido a una caída de los precios más volátiles de su cesta de bienes y servicios, como los combustibles, los bienes de consumo perecederos, u otros, comparados con sus precios un año antes, como podría estar ocurriendo hoy en España.

La deflación, por el contrario, es una caída generalizada del nivel total de bienes y servicios incluidos en el IPCA, produciéndose inflaciones negativas año tras año. Está provocada por una caída drástica y prolongada de la demanda interna agregada de bienes y servicios, apoyada, en muchos casos, por una política monetaria equivocada contraria a la necesaria para evitar una deflación.

Como explica Paul Krugman en la entrada de su blog *Can deflation be prevented?*, el banco central puede siempre evitarla aumentando suficientemente la base monetaria, especialmente en países de tipo de cambio flexible como Estados Unidos o el área euro. Alude a su profesor Rudy Dornbusch que estimaba que dos variables "nominales" como son una base monetaria expansiva y unos salarios rígidos, pueden tener importantes efectos "reales" en la economía.

Lamentablemente, en Estados Unidos la Reserva Federal aumentó sus tipos de interés en 1928 y 1929 para reducir el excesivo auge de la Bolsa y, en Japón, el banco central subió sus tipos de interés en 1989 para pinchar su burbuja inmobiliaria. Ambas medidas monetarias intentaban reducir los precios de los activos y no los de los bienes de consumo, pero fueron igualmente deflacionistas.

La deflación es muy peligrosa al generar un cambio radical en las expectativas en la población haciendo que los consumidores, antes de consumir, prefieran esperar a que los precios caigan todavía más, produciendo una mayor recesión, mientras que los productores de dichos bienes y servicios dejan consecutivamente de invertir por falta de demanda. Al caer también la inversión, la recesión se autoalimenta haciendo que la actividad económica caiga crecientemente tras volver a reducirse la demanda de consumo y de inversión.

La Gran Depresión permitió a Irving Fisher, en 1933, desarrollar su teoría de la "deuda-deflación". La deflación hace que la deuda real sea cada vez más cara y más elevada, llegando a ser imposible pagarla y dificultando así la salida de la recesión incluso aunque el banco central reduzca los tipos de interés a cero.

Asimismo, permitió a John Maynard Keynes, en 1936, desarrollar su teoría de la "trampa de la liquidez" mostrando que, cuando el tipo de interés cae a cero, la preferencia por la liquidez es absoluta, al optar los inversores por mantenerse líquidos antes que comprar deuda con rentabilidades cercanas a cero.

Los precios de los bienes y servicios pueden mantenerse negativos durante cierto tiempo, pero los tipos de interés no pueden ser negativos, ya que, de serlo, los bancos tendrían que cobrar al que tiene un depósito y pagar al que pide un préstamo.

Estas situaciones, de ser duraderas, pueden llegar a provocar que familias y empresas no puedan pagar sus deudas y quiebren, y que los bancos puedan también quebrar ante un exceso de morosidad y falencia, haciendo que desaparezca el crédito.

La única salida posible de una deflación es que el Estado gaste masivamente en bienes y servicios, endeudándose en los mercados financieros, para generar más gasto, crear empleo, aumentar salarios y generar así capacidad de compra, mientras que el banco central imprima dinero masivamente para intentar crear inflación y forzar a los ciudadanos a que compren.

Para comprender las enormes diferencias entre las deflaciones pasadas de Estados Unidos y de Japón y la inflación temporalmente negativa de España, basta con comparar las cifras de crecimiento negativo, o recesión, y de inflación negativa, o deflación, en Estados Unidos durante su Gran Depresión y en Japón durante su Gran Deflación con las de España, durante su reciente Gran Recesión.

La Gran Depresión hizo que el PIB de Estados Unidos cayese un 33% acumulado en los diez años entre 1929 y 1938 (al sufrir otra recaída inesperada en 1937). Asimismo, la inflación cayó un 30,06% entre 1927 y 1933.

La Gran Deflación hizo que el PIB de Japón cayese el -0,3% en 2002; -0,7% en 2008 y -5,2% en 2009, hasta un total de -6,2%. Asimismo, su inflación cayó el -13,1%, entre 1995 y 2012.

En España, el PIB cayó, según el Consejo de Economía Nacional, un 6,7% durante la Guerra Civil (1936-1939) aunque algunos historiadores económicos rebajan dicha caída hasta el -6%. Durante la Gran Recesión (2008-2013) el PIB ha caído -6,8%, una décima más que en la Guerra Civil. Es decir, la Gran Recesión ha supuesto la mayor caída del PIB desde 1850, en que comenzó la serie.

Según el INE, la tasa de inflación al consumo interanual armonizada (IPCA) cayó el -1,1% en 2009; un -0,1% en octubre de 2013 y un -0,1% en marzo 2014, tras haber sido positiva todos los años desde 1952, año en que cayó un -1,5%.

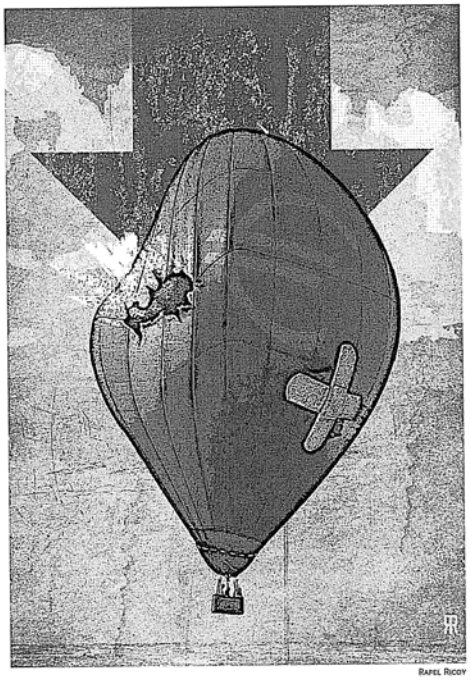
La inflación negativa, es decir, unos meses de IPCA negativo, puede ser debida tanto a una recesión como a un efecto estadístico, como ocurrió en 2009 ya que, en los mismos meses de 2008, la inflación había sido elevada debido al aumento de los precios de la energía y los alimentos, empujados por la creciente demanda de los emergentes.

Ahora bien, una inflación baja o ligeramente negativa y prolongada en España tendría efectos positivos para conseguir la devaluación interna necesaria a falta de poder devaluar un tipo de cambio que no controla y conseguir un superávit corriente estable, pero sus efectos serían negativos sobre el nivel de deuda pública que aumentaría notablemente ya que una inflación baja o ligeramente negativa aumentaría los tipos reales de interés y, por ende, el nivel de deuda.

Se estima que un punto porcentual menos de inflación, al cabo de 10 años, supondría un incremento de la deuda pública de unos 15 puntos porcentuales en el caso de España. Ahora bien, si la devaluación interna es muy fuerte al principio y está apoyada por reformas estructurales de calado, la deuda pública solo aumentaría unos cinco puntos porcentuales.

Por último, la globalización está aumentando la competencia mundial, produciendo un proceso gradual de desinflación a largo plazo que es muy positivo, al permitir que mejore la capacidad de compra de las personas y familias con menores recursos.

Durante las décadas de los años 1970, 1980 y parte de la de 1990 han existido procesos de hiperinflación en bastantes países en desarrollo. Ahora esta situación es casi insólita salvo algunos casos extremos de mala gestión económica y excesiva creación monetaria. En los últimos diez años, la inflación mundial media ha caído del 30% al 4% a pesar de que algunos pocos países superaron el 60%. ■



RAFEL RICOY

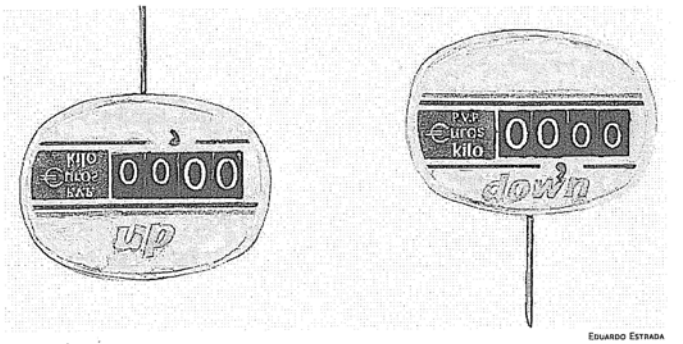
Una inflación baja o ligeramente negativa aumentaría los tipos reales y el nivel de deuda pública

Guillermo de la Dehesa es presidente del Centre for Economic Policy Research CEPR

Preocupación por los precios

Carmen Alcaide

El País, 20 de abril de 2014



EDUARDO ESTRADA

Preocupación por los precios

CARMEN ALCAIDE

Con los últimos datos conocidos del índice de precios de consumo (IPC) del mes de marzo, publicado por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), se ha acrecentado la preocupación por entrar en un proceso de deflación. Sin embargo, conviene introducir algunos ingredientes en la discusión sobre las ventajas e inconvenientes de una inflación próxima al cero, tema que está aumentando su interés tanto a nivel nacional como internacional.

Comenzaremos con el concepto teórico de deflación y sus inconvenientes. El concepto más conocido es el de "una caída generalizada y prolongada del nivel de precios en una economía". Como en gran parte de la medición de las variables económicas, se llega a una convención que el Fondo Monetario Internacional (FMI) establece en un periodo de tasas negativas de los precios durante tres meses consecutivos. Pero aunque en Europa y más en concreto en España todavía no estemos en esta situación, la tendencia de los datos del IPC durante los últimos meses es preocupante.

Con los datos del IPC, la inflación del consumo en 2012 en tasa media anual fue del 2,4%; en 2013, a pesar del efecto del aumento del IVA, fue del 1,4%, y en 2014 la tasa anual del mes de marzo se ha situado en un peligroso -0,1%. Datos y tendencia que hacen predecir una inflación cercana al cero para el año 2014. Pero además hay que tener en cuenta que el conjunto de los precios de un país no lo componen solo los precios de consumo, sino también los precios de la demanda de inversión en activos tanto inmobiliarios como financieros, con lo que la situación se complica al haberse producido en España caídas espectaculares durante la crisis, sobre todo en los activos inmobiliarios.

Pero ¿cuáles son los perjuicios de esta situación de crecimiento casi cero de los precios para que hasta el FMI alerte sobre la necesidad de corregirlo? El primer efecto negativo está en la pérdida de la senda de crecimiento y, por tanto, la dificultad para crear empleo. Como ha señalado claramente el FMI, la situación de débil demanda en la UE perjudica el crecimiento y el empleo. Las expectativas de mayores bajadas en los salarios y los precios llevan a una caída del consumo y retraso de las decisiones de inversión. Si los consumidores e inversores consideran que los precios continuarán moviéndose a la baja, retrasarán, en la medida de lo posible, sus decisiones de consumo y preferirán el ahorro a la inversión. Se dificulta la obtención de beneficios empresariales, obligando a las empresas a realizar ajustes de costes en su producción que provocan mayores recortes de los salarios e impiden la creación de empleo. La intensa caída experimentada en los activos inmobiliarios erosiona el capital de las familias, las empresas y los bancos. Lleva a tasaciones más bajas que los valores iniciales, teniendo que devolver actualmente créditos por valores superiores e impidiendo la obtención de créditos para el futuro y dificultando, por tanto, la inversión. Y, lo que es más grave, reduce la capacidad de pago y devolución de las deudas.

Con esto se forma una parte del círculo vicioso que impide la recuperación de la demanda interna del sector privado. Pero falta una referencia a la demanda del sector público. Las obligaciones impuestas por la política de la Unión Europea de controlar y reducir el déficit público ha obligado a reducciones de gastos en todas las Administraciones públicas, que en el caso de España se complica por tener una organización administrativa excesiva y costosa, como tantas veces hemos comentado. El Gobierno se ha visto obligado a reducir los gastos y elevar los impuestos. Pero el gran daño se ha hecho en la manera de aplicar estas recetas. Lo que a veces ha sido una necesidad al tener que reducir gastos improductivos e innecesarios, otras ha provocado ajustes en actividades necesarias para mantener un nivel adecuado de bienestar de los ciudadanos, a la vez que se ha provocado reducción o falta de creación de empleos públicos, incidiendo a su vez en el consumo de las familias. En todo caso, los recortes de gasto también han afectado a la inversión pública, provocando así los efectos perniciosos de la caída de la demanda interna.

El primer efecto de una inflación casi a cero es la pérdida de la senda del crecimiento y del empleo

En España, el único efecto positivo del menor crecimiento de los precios lo ha experimentado la demanda externa. La reducción de precios y costes de las empresas ha llevado a aumentos de la competitividad de los productos españoles en el exterior. La buena evolución de las exportaciones de bienes y servicios ha salvado el resultado de las empresas que se han internacionalizado, lo que ha impedido una mayor caída del PIB español en estos años de crisis. Pero este efecto beneficioso acabará agotándose, siendo necesaria una pronta recuperación de la demanda interna para que el PIB alcance tasas de crecimiento que permitan la creación de empleo neto del país y así romper el círculo vicioso que mantiene atrapada la economía.

En esta situación, ¿qué políticas se pueden aplicar para romper este círculo vicioso? El objetivo inmediato tiene que ser incentivar tanto el consumo como la inversión privadas, y no descuidar el consumo e inversión públicas, necesarios para un crecimiento sostenible de la demanda interna. La política monetaria dentro de la eurozona depende exclusivamente del Banco Central Europeo (BCE). En contra de lo que ocurre con la política monetaria de EE UU, la preocupación máxima del BCE es la estabilidad de precios; pero dado que el nivel de precios de la UEM está en torno al 1%, muy inferior al objetivo establecido del 2%, y teniendo en cuenta que el euro está apreciado respecto al dólar, el BCE mantiene una política monetaria laxa de bajos tipos de interés e, incluso, tiene cierto margen para actuar con medios menos ortodoxos que incentiven el crecimiento. Pero el problema, además de la obsesión alemana por mantener una inflación lo más baja posible, reside en el diferente comportamiento de la inflación y el crecimiento en los países miembros del euro. Es difícil aplicar una política monetaria adecuada cuando las necesidades e intereses de los Estados miembros son tan diferentes.

En cuanto a la política económica que queda en manos del Gobierno español, limitada por los compromisos adquiridos de control y reducción del déficit público, se reduce a la política fiscal y a las reformas que se puedan introducir con la consiguiente aprobación parlamentaria. El hecho de que los indicadores económicos comiencen a señalar un cambio de tendencia puede dar margen para la aplicación de una política fiscal menos restrictiva que libere recursos de las familias para incentivar el consumo. Además de continuar con las reformas necesarias, es importante que se rompan las expectativas de los precios a la baja de manera que, sin desbordarse, animen también al consumo y la inversión. Lo difícil es conseguir el equilibrio en un país tan dado al gasto excesivo y a los aumentos de precios. ■

Carmen Alcaide es analista y expresidenta del INE.

La capacidad de actuación del Estado

José M. Domínguez

Diario Sur, 24 de abril de 2014

LA TRIBUNA

La capacidad de actuación del Estado

JOSÉ M. DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ
CATEDRÁTICO DE HACIENDA PÚBLICA DE LA UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

Las condiciones de vida de una nación dependen, más que nunca antes, del impacto del juego de la oferta y la demanda de bienes, servicios, trabajo y capital a escala supranacional

A lo largo de los últimos años, en algunos países occidentales altamente desarrollados se están viviendo catástrofes naturales de una magnitud hasta ahora desconocida, en ocasiones con enormes costes en términos de pérdidas de vidas humanas y de daños materiales. Un denominador común añadido es la frustración de las comunidades afectadas, unida a la queja sobre la insuficiencia de las acciones de las administraciones públicas. El Estado se erige en un foco hacia el que se proyectan las recriminaciones y demandas de los colectivos damnificados o sensibilizados con el drama causado. Ante este tipo de situaciones derivadas de eventos difícilmente previsibles o controlables, se suscitan diversas reflexiones respecto al alcance de la responsabilidad de los poderes públicos y a sus posibilidades de intervención: ¿existen límites a la capacidad de actuación del Estado?

La respuesta a esta pregunta ha estado implícita en los modelos económicos en los que durante décadas se ha basado la justificación de la intervención del sector público: el Estado quedaba encarnado, a efectos analíticos, en la figura de un dictador benevolente, omnisciente y omnipotente. La historia acredita con amplios y dolorosos testimonios que los dictadores no suelen caracterizarse precisamente por su benevolencia y, aunque no hayan carecido de una corte de aduladores transmitentes de lo contrario, no reúnen los atributos de la plenitud del conocimiento ni de las facultades. A pesar de sus deficiencias, los sistemas democráticos tienen la considerable ventaja de relegar los dictadores a los modelos teóricos y, al propio tiempo, la de expandir el abanico de los derechos de los ciudadanos.

En paralelo, a medida que se afianza el desarrollo económico, las tres virtudes mencionadas tienden a asociarse cada vez más al aparato del Estado: lo público adquiere un marchamo de superioridad frente a lo privado, la Administración ha de prever todo tipo de contingencias y, asimismo, debe disponer de un poder de intervención ilimitado ante episodios adversos. Esta visión del Estado, como piedra angular de la sociedad avanzada, se convierte, más que en una ideología, en un elemento consustancial al código genético colectivo. Cabría, en este contexto, reflexionar sobre si se estaría alterando la tendencia que evocaba J. F. Kennedy, en su memorable discurso de enero de 1961, acerca de «la creencia de que los derechos humanos no derivan de la generosidad del Estado, sino de la mano de Dios».

En un sustancioso artículo publicado en el diario Financial Times el pasado mes de febrero, Janan Ganesh lo ha expresado de una manera más gráfica y rotunda: «El legado más duradero del crecimiento del Estado durante el siglo pasado no ha sido el déficit ni la deuda... Es el cambio cultural y temperamental. Hemos llegado a ver al gobierno como los niños pequeños ven a sus padres: omnipotentes ante cualquier problema, y obligados a actuar ante todos ellos... Es una cultura que cree que un Estado cuyo tamaño representa casi la mitad de nuestro producto económico no está haciendo aún bastante». La mítica exhortación ciudadana de Kennedy («no preguntéis qué puede hacer vuestro país por vosotros; preguntad qué podéis hacer vosotros por vuestro país») quedaría, según la tesis expuesta, en entredicho.

La lista de las demandas dirigidas al Estado parece no tener fin, en la mayoría de los casos sin prestar atención a los costes en los que debe incurrir, a cómo han de obtenerse los recursos necesarios, ni a cómo deben repartirse éstos. Aunque es evidente que, en circunstancias excepcionales, hay que hacer frente a las prioridades ineludibles sin entretenerse en disquisiciones, es a la sociedad en su conjunto a la que corresponde definir el marco de la actuación de los poderes públicos. No es, desde luego, una tarea fácil. Los textos constitucionales aportan un marco de referencia que da pie, en la práctica, a interpretaciones bastante divergentes.

La posición de los ciudadanos frente a ese diseño se ha sustentado, especialmente en las últimas décadas, en una doble convicción respecto a la intervención del Estado: la capacidad de solucionar todo tipo de vicisitudes y la obligación de resolverlas. Los fenómenos naturales han marcado siempre una frontera a esa capacidad, que se ha ido desplazando gracias a los avances tecnológicos. A pesar de ello, la naturaleza sigue dictando sus leyes de manera implacable. Sin embargo, no se agotan ahí los límites a la capacidad gubernamental. La globalización ha desatado una serie de fuerzas impersonales que desbordan las posibilidades de actuación individual de cualquier país. Las condiciones de vida de una nación dependen, más que nunca antes, del impacto del juego de la oferta y la demanda de bienes, servicios, trabajo y capital a escala supranacional. Siempre es posible, desde luego, acudir a estereotipos fáciles para explicar las tendencias observadas en la realidad económica, aunque uno no puede dudar que fenómenos complejos tengan una explicación tan simple y, no digamos, una solución sencilla.

Puede, en suma, constatarse que se está abriendo una brecha creciente entre las expectativas de los ciudadanos respecto al papel del Estado y la capacidad efectiva de éste. De no acortarse, existe el riesgo de que, en lugar de imputar el impacto de algunos problemas a la dificultad de afrontarlos, se pongan en entredicho instituciones de base democrática. Resultaría, pues, conveniente: primero, tomar conciencia de lo «que una instancia superior es capaz de hacer y de lo que no; en segundo término, dentro del primer ámbito, delimitar lo que aquélla debe hacer y en qué condiciones, entre las que debe incluirse el coste de las intervenciones y la forma de cubrirlo. Provengan de la generosidad del Estado o de la mano de Dios, hay derechos y actuaciones cuyo cumplimiento o ejecución requieren recursos económicos que no brotan espontáneamente.

Economía de tecnología avanzada y próxima

Adair Turner

El Economista, 3 de mayo de 2014

Opinión

ECONOMÍA DE TECNOLOGÍA AVANZADA Y PRÓXIMA

Adair Turner

Expresidente de la Autoridad de Servicios Financieros del R.U. Miembro del Comité de Política Financiera del RU y de la Cámara de los Lores

Un informe reciente ha revelado que el patrimonio de las cinco familias más ricas de Gran Bretaña es mayor que el del 20 por ciento de las más pobres del país combinadas. Parte de la riqueza procede de nuevas empresas, pero dos de ellas están encabezadas por un duque y un conde cuyos antepasados eran propietarios de los campos por los que se extendió Londres en el siglo XIX.

La riqueza debida al terreno urbano no es un fenómeno exclusivo de Londres. Como muestra el reciente libro de Thomas Piketty El capital en el siglo XXI, en todas las economías avanzadas la riqueza acumulada ha aumentado rápidamente en comparación con los ingresos a lo largo de los 40 últimos años. En muchos países, la mayoría de esa riqueza –y la parte del león del aumento– corresponde a la propiedad inmobiliaria de viviendas y locales comerciales y la mayor parte de dicha riqueza no radica en el valor de los edificios, sino en el del terreno urbano sobre el que se encuentran.

Podría parecer extraño. Aunque vivimos en el mundo virtual de tecnología avanzada de la red Internet, el valor de la cosa más física –el terreno– no cesa de aumentar, pero no hay contradicción: el precio del terreno aumenta por los rápidos avances tecnológicos. En una época de tecnología de la información y la comunicación (TIC), es inevitable que valoremos lo que una economía con gran densidad de TIC no puede crear.

La TIC ya ha brindado nuevos productos y servicios notables, pero, como Erik Brynjolfsson y Andrew McAfee, del MIT, sostienen convincentemente en su reciente libro La segunda era de las máquinas, los cambios en verdad espectaculares aún están por llegar, pues los robots y los programas informáticos van a eliminar un número enorme de puestos de trabajo.

Una consecuencia es el sorprendente fenómeno de una enorme creación de riqueza con muy poca aportación laboral. El patrimonio neto de Facebook está valorado en 170.000 millones de dólares, pero sólo da trabajo a 6.000 personas. La inversión que hizo falta para crear el programa informático que lo administra no representó más de unos 5.000 años-hombre de ingeniería informática.

Esa notable tecnología ha contribuido a aportar ingresos medios en aumento y seguirá haciéndolo, pero la distribución de esa abundancia ha sido muy desigual. La parte del león del crecimiento ha ido destinada a la mitad superior, el diez por ciento superior o incluso el uno por ciento superior de la población.

> En las economías avanzadas el valor de la riqueza se encuentra en el terreno urbano

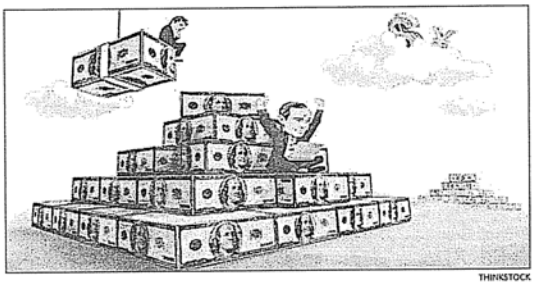
Sin embargo, a medida que los más acomodados se hacen más ricos, gran parte de sus ingresos en aumento no se gastarán en servicios y bienes con gran densidad de TIC. Hay un límite para el número de iPads y teléfonos inteligentes que se pueden necesitar y su precio no cesa de bajar.

En cambio, un porcentaje cada vez mayor del gasto de consumo va dedicado a la compra de bienes y servicios con grandes valores subjetivos de moda, diseño y marca y a competir por la propiedad de bienes inmuebles de determinada localización, pero, si el terreno en el que se encuentran las casas y los apartamentos deseados no abunda, la consecuencia inevitable es el aumento de los precios.

Así, pues, el valor del terreno urbano está aumentando –en Londres, Nueva York, Shangái y muchas otras ciudades– en parte por la demanda de los consumidores, pero también su valor en aumento hace de él una clase de activos atractivos para los inversores, porque se esperan más aumentos de precios. Además, los rendimientos de la propiedad inmobiliaria han aumentado enormemente con la espectacular reducción de los tipos de interés a lo largo de los 25 últimos años, que ya había avanzado mucho incluso antes de la crisis financiera de 2008.

La causa de esos bajos tipos de interés es objeto de debate, pero un factor probable es la reducción del costo de la inversión comercial en "máquinas" informáticas. Si se puede construir una empresa que llegue a contar con un patrimonio de 170.000 millones de dólares con tan sólo 5.000 años-hombre de ingeniería informática, no se necesita pedir demasiado dinero prestado.

El hecho de que la tecnología sea tan potente no sólo hace que el terreno físico sea más valioso, sino también que el aumento futuro del empleo vaya a concentrarse en los puestos de trabajo que no se pueden automatizar, en particular los servicios, que se deben prestar físicamente. La Oficina de Estadísticas del Trabajo de los Estados Unidos prevé que entre las categorías profesionales que aumentarán más rápidamente en los diez próximos años figurarán "las profesiones de apoyo en materia de atención de salud" (auxiliares de enfermería, celadores y asistentes) y "trabajadores encargados de preparar y servir alimentos", es decir, puestos de trabajo con salarios abrumadoramente bajos.



THINKSTOCK

En resumen, la TIC crea una economía que es a un tiempo de tecnología compleja y de proximidad; un mundo de robots y aplicaciones, pero también de moda, diseño, terreno y servicios presenciales. La economía es el resultado de nuestra notable capacidad para resolver el problema de la producción y acabar –gracias a la automatización– con la continua necesidad de mano de obra.

Pero es una economía que probablemente padecerá dos efectos secundarios adversos. En primer lugar, puede ser inherentemente inestable, porque cuanto más radique esa riqueza en la propiedad inmobiliaria, más apalancamiento aportará el sistema financiero para apoyar la especulación inmobiliaria, que ha sido la causa principal de las peores crisis financieras del mundo. Para mantener alejado ese peligro, hacen falta cambios importantes en la política monetaria y financiera y de mayor alcance que los introducidos como reacción ante la crisis de 2008.

En segundo lugar, a no ser que formulemos deliberadamente políticas que fomenten y sostengan el crecimiento no excluyente, una sociedad muy desigual resulta virtualmente inevitable, pues los valores del terreno y la riqueza en aumento intensifican los efectos de la desigual distribución de los ingresos que la TIC produce directamente. De hecho, la economía moderna puede asemejarse a la del siglo XVIII, cuando las tierras que poseían el Duque de Westminster y el Conde de Cadogan eran aún simples campos al oeste de Londres, más que a las sociedades de clases medias en las que se crió la mayoría de los ciudadanos de los países desarrollados.

COLABORADORES EN ESTE NÚMERO

ALFARO ÁGUILA-REAL, Jesús. Catedrático de Derecho Mercantil en la Universidad Autónoma de Madrid, ha trabajado en temas relacionados con el Derecho de Sociedades, Contratos y de la Competencia. Ha escrito dos libros («Las condiciones generales de la contratación» e «Interés social y derecho de suscripción preferente») y varias decenas de artículos y trabajos en obras colectivas. Es autor del blog «Derecho Mercantil» (http://derechomercantilespana.blogspot.com.es).

CHAVES RIVAS, Antonio. Licenciado en Derecho, con premio extraordinario, por la Universidad de Santiago de Compostela (promoción 1984-1989). Notario por oposición desde 1995, habiendo ejercido en La Cañiza (Pontevedra), Porreres (Islas Baleares) y Lleida. En la actualidad es Notario de Málaga, donde desarrolla su desempeño desde 2007. Es autor de diversos artículos y capítulos en obras colectivas, en los que ha tratado, entre otros temas, sobre cooperativas, la protección del cónyuge viudo en el Derecho Internacional Privado, la contratación bancaria, la emisión de participaciones preferentes y cuestiones tributarias relacionadas con la función notarial.

DE VIVERO FERNÁNDEZ, Enrique. Coronel CGA. de Infantería, ocupando distintos destinos en Cuerpos de Élite del Ejército, entre ellos La Legión. Diplomado de Estado Mayor. Doctor en Ciencias Militares por la ECEME del Ejército Brasileño. Máster en Defensa Nacional por el Ministerio de Defensa Argentino. Director de las Jornadas de Derecho Humanitario en el Primer Tercio de la Legión en Melilla, con la colaboración de la Universidad de Granada, en los años 2000 y 2001. Entre otros reconocimientos, se le han otorgado la Placa de la Orden de San Hermenegildo, Cruz al Mérito Naval, Medalla de la Defensa Nacional -Categoría de Oro- del Ejército Francés, Medalla del Pacificador del Ejército Brasileño y Medalla ONUSAL de las Naciones Unidas para la Misión de Mantenimiento de Paz en El Salvador.

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 LOPERA, Francisca Mª. Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. Profesora Titular de Universidad del Departamento de Economía Aplicada (Matemáticas) de la Universidad de Málaga. Ha sido directora académica del Máster Universitario en Nuevas Tecnologías Aplicadas a la Comercialización de Empresas Turísticas y Economía Social y de los Cursos de Experto Universitario en Gestión de Empresas de Economía Social y en Gestión, Solvencia y Financiación Empresarial. Coordinadora del Proyecto de Innovación Educativa sobre mejora de la práctica docente «Una metodología con aplicaciones informáticas de las Matemáticas de las Operaciones Financiera» y Directora del Proyecto de Innovación Educativa sobre mejora de la práctica docente «Enseñanza-Aprendizaje de las Matemáticas de las Operaciones Financieras con apoyo de la Red». También 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.

LACOMBA ARIAS, Beatriz. Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. Es profesora del Departamento de Economía Aplicada (Estadística y Econometría), Vicesecretaria y Coordinadora de Relaciones Internacionales y Movilidad de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga.

LÓPEZ EXPÓSITO, Antonio Jesús. Licenciado en Derecho por la Universidad de Jaén. Experto Universitario en Derecho Societario por la Universidad Internacional de Andalucía. Desempeña su labor profesional como Asesor Jurídico en Unicaja Banco.

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».

MARTÍN CABALLERO, Gregorio. Licenciado en Psicología por la Universidad de Málaga. Colaborador en varias investigaciones en el Departamento de Psicología Social de la UMA. Desde el 1986 trabaja como técnico de Microscopía Electrónica de Barrido, en los Servicios Centrales de Apoyo a la Investigación de la UMA. Forma parte del equipo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet». Ha participado en la elaboración del curso MOOC «Claves de Educación Financiera para la Ciudadanía».

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».

MORILLA GARCÍA, Fernando. Licenciado en Economía y Licenciado en Ciencias Actuariales y Financieras por la Universidad de Málaga. Experto en Dirección Financiera por ESESA. Técnico de Analistas Económicos de Andalucía. Ha participado en diversas publicaciones y artículos relacionados con el análisis de la coyuntura económica. Desarrolla su trabajo principalmente en el estudio económico-financiero de la empresa regional, donde colabora en el proyecto de la Central de Balances de Andalucía, y en la investigación del impacto económico de sectores productivos estratégicos.

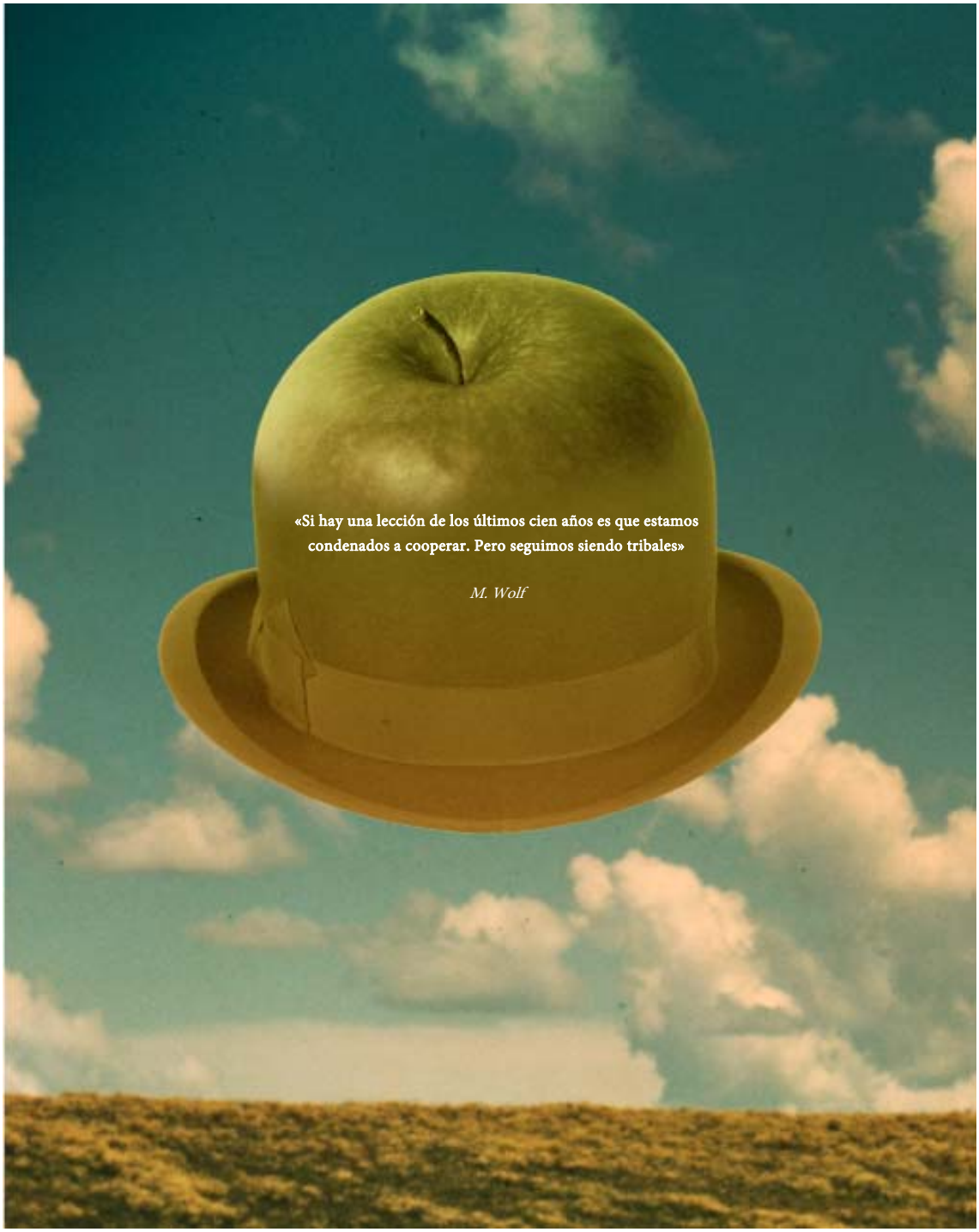
NAVARRO ESPIGARES, José Luis. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Granada. Subdirector Económico en el Hospital Universitario Virgen de las Nieves de Granada. Técnico de Función Administrativa del Servicio Andaluz de Salud. Profesor asociado del Departamento de Economía Internacional y de España de la Universidad de Granada. Miembro del Instituto de Desarrollo Regional de la Universidad de Granada. Miembro del Consejo Ejecutivo de la Asociación Europea de Investigación en Servicios (RESER). Ha desarrollado su actividad investigadora en el ámbito de la economía de la salud y la economía de los servicios, en campos relacionados con la medida de la eficiencia y la evaluación económica de las tecnologías sanitarias. Ha dirigido diversos proyectos de investigación, y es autor de varios libros y numerosos artículos en revistas de ámbito nacional e internacional.

PÉREZ GONZÁLEZ, Patricia. Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Autónoma de Madrid (UAM). Después de su paso por Deloitte, en el área de Mercados de Capitales, actualmente trabaja como Técnica en el departamento de «Financiación Mayorista» (Tesorería y Mercados de Capitales) en Unicaja Banco.

RODRÍGUEZ DÍAZ, Beatriz. Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. Máster en Nuevas Tecnologías Aplicadas a la Comercialización de Empresas Turísticas y Economía Social y en Profesorado de Educación Secundaria Obligatoria y Bachillerato, Formación Profesional y Enseñanza de Idiomas por la Universidad de Málaga. Es profesora del Departamento de Economía Aplicada (Matemáticas) y Coordinada Académica del Programa de Movilidad Erasmus de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga.

VIDAL DELGADO, Rafael. Coronel de Artillería, Diplomado de Estado Mayor, Estados Mayores Conjuntos, Inteligencia Militar Conjunta y Mando de Unidades Paracaidistas. Doctor en Historia. Asesor de Planificación Estratégica de Belt Ibérica, S.A. Profesor Principal del Máster Ejecutivo en Dirección de Sistemas

de Emergencia, de la Universidad Europea de Madrid y Belt Ibérica, y Profesor del Máster Ejecutivo en Dirección de Seguridad Global, de la Universidad Camilo José Cela y Belt Ibérica. Autor de cientos de artículos relacionados con la seguridad, crisis y emergencias publicados en diversos medios y de doce libros, el último editado en 2010 con el título «Málaga en el reinado de Amadeo de Saboya (1870-1872)».



Instituto Econospérides
para la gestión del conocimiento económico

INSTITUTO ECONOSPÉRIDES

instituto@econosperides.es
www. econosperides.es