

eXtoikos

Nº 18 – 2016
ISSN: 2173-2035

Revista digital para la difusión del
conocimiento económico del Instituto
Econospérides

Divulgación, Economía, Ensayo y Pensamiento



Cultura y economía

Análisis económico de la cultura//sistema financiero y cultura// fundaciones bancarias y cultura// especulación en el arte//Enrique Granados//educación financiera//dinero//familia Buddenbrook//banca en la sombra//misterio del capital//aprendizaje de Estadística//indicadores económicos//peso económico de la cultura//gasto de las familias en cultura//cuenta satélite de la cultura//valor económico de una obra de arte//origen del término “paraíso fiscal”//hitos normativos//S.King, “Cuando el dinero se acabe”//T. Cowen “Se acabó la clase media”



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.	Coyuntura económica	Pág.
Presentación del número 18 <i>José M. Domínguez Martínez</i>	1	Indicadores económicos básicos <i>Instituto Econospérides</i>	79
Tema de debate: Cultura y Economía		Gráfico seleccionado	
El análisis económico de la cultura: una visión introductoria <i>José M. Domínguez Martínez</i>	5	El peso económico de la cultura en España <i>Rafael López del Paso</i>	81
El sistema financiero y su histórica y estrecha relación con el arte y la cultura <i>José María López Jiménez</i>	17	Radiografía económica	
Las fundaciones bancarias como instrumentos para la promoción y difusión de la cultura <i>Antonio J. López Expósito</i>	21	El gasto de los hogares españoles en bienes y servicios culturales <i>Rafael López del Paso</i>	83
La especulación en el arte <i>Andrés A. González Medina</i>	27	Metodología económica aplicada	
Emoción desde los pentagramas de Enrique Granados. En el Primer Centenario de su muerte (1916-2016) <i>Paula Coronas Valle</i>	29	La cuenta satélite de la cultura <i>Rafael López del Paso</i>	85
Experiencia en educación financiera: balance y perspectivas <i>Andrés A. González Medina</i>	33	Razonamiento económico	
Educación financiera: el conflicto de interés <i>Pau A. Monserrat Valentí</i>	37	El valor económico de una obra de arte <i>Nuria Domínguez Enfedaque y José M. Domínguez Martínez</i>	87
Educación financiera: ¿y yo por qué? <i>Christian Schröder</i>	41	Curiosidades económicas	
Artículos		El misterioso origen de la expresión “paraíso fiscal” <i>Nuria Domínguez Enfedaque</i>	91
El dinero de otras personas: el aprendizaje del sistema financiero a través de la obra de John Kay <i>José M. Domínguez Martínez</i>	43	La economía vista por sus protagonistas	
Ensayos y notas		Cultura y economía: relación estratégica <i>Yolanda Arrebola Castaño</i>	93
La decadencia del orden político según Fukuyama <i>José M. Domínguez Martínez</i>	51	Regulación	
“Los Buddenbrook. Decadencia de una familia”, Thomas Mann <i>José María López Jiménez</i>	57	Principales hitos normativos del período comprendido entre el cuarto trimestre de 2015 y el tercer trimestre de 2016 <i>José María López Jiménez</i>	103
¿Qué podemos entender por Shadow Banking (“banca en la sombra”)? <i>José A. Torres Casero</i>	63	Reseña de libros	
Pensamiento económico		Stephen D. King: “When the money runs out. The end of Western affluence” <i>José M. Domínguez Martínez</i>	107
El misterio del capital. Por qué el capitalismo triunfa en Occidente y fracasa en el resto del mundo <i>José María López Jiménez</i>	67	Tyler Cowen: “Se acabó la clase media” <i>José M. Domínguez Martínez</i>	111
Enseñanza de la Economía		Selección de artículos publicados	
La Estadística al desnudo: el reto de su aprendizaje según Wheelan <i>José M. Domínguez Martínez</i>	75	Relación de artículos seleccionados, publicados entre el cuarto trimestre de 2015 y el tercer trimestre de 2016 <i>Instituto Econospérides</i>	113
		Colaboradores en este número	
		133	

Presentación del número 18

José M. Domínguez Martínez

Hace algunos meses, un colega universitario, uno de los a mi entender más prestigiosos economistas españoles de la actualidad, e impulsor de diversos proyectos editoriales, me refería que consideraba que nos debía de costar bastante trabajo sacar adelante una publicación como la nuestra. Ciertamente, en ningún momento, como hemos dejado constancia a lo largo de las sucesivas presentaciones de los números publicados, hemos pretendido ocultar tales dificultades. Asimismo, nos hemos hecho eco de las razones que, a nuestro juicio, tienden a acentuarlas antes que a disminuirlas. Desprovistos de los elementos de “competitividad” de los que están dotados otros medios con mucha más capacidad de actuación, hemos ido ajustando el ritmo de nuestras comparencias a nuestros exiguos recursos. De hecho, en 2016 solo incrementamos en una unidad el contador de las entregas, aunque con un matiz no desdeñable. Este número 18 de la revista *eXtoikos* se ha visto precedido por la aparición de un número monográfico extraordinario dedicado a Miguel de Cervantes que ha quedado fuera del referido cómputo numérico.

La relación entre la economía y la cultura, uno de los proyectos inicialmente planteados en el marco del Instituto Econospérides, y que ha contado con diversas aportaciones en la forma de documentos de trabajo disponibles en su página web, es el tema propuesto para el debate. Una primera colaboración centrada en el análisis económico de la cultura, llevada a cabo por quien suscribe estas líneas, ofrece una visión introductoria de las principales cuestiones que se plantean en dicho ámbito. La delimitación y la cuantificación de las actividades culturales en el plano económico es una tarea prioritaria, plagada de dificultades en la práctica. La caracterización económica de los bienes y servicios culturales es asimismo fundamental como base para la consideración de las posibles vías de intervención de los sectores público y privado. En el trabajo se apuntan una serie de aspectos a cubrir en un posible estudio de diagnóstico.

Posteriormente se recogen diversas colaboraciones que abordan la relación entre la economía y la cultura en apartados específicos. En la mayoría de ellas el sector financiero aparece como destacado protagonista por distintas razones.

Inicialmente, José María López aborda la relación del sistema financiero con el mundo del arte y la cultura desde una perspectiva histórica, que se

remonta a la Edad Media. En el trabajo se muestra cómo el mecenazgo de los grandes mercaderes-banqueros medievales se inscribe dentro de una política cultural de las ciudades orientada a dinamizar la economía y ampliar las bases de futuros negocios. Otras connotaciones estuvieron también presentes en las acciones de protección y fomento del arte impulsadas por los representantes del mundo financiero, algunas de ellas con importantes implicaciones en la configuración arquitectónica y ornamental de las propias instituciones, y que, en ciertos casos, encuentran su réplica en el presente.

Precisamente del papel desempeñado por las cajas de ahorros españolas en el ámbito cultural se ocupa el artículo elaborado por Antonio López. En él se expone la evolución del modelo tradicional de esas “entidades de crédito de carácter social”, hoy prácticamente extinguidas, que combinaba las vertientes financiera y social, esta última a través de la denominada, primeramente, obra benéfico-social. A raíz de la reestructuración del sistema financiero español en la que ha derivado la reciente crisis, se ha producido una separación institucional de esas dos vertientes, de manera que la función social ha pasado a ser asumida por las nuevas fundaciones, bancarias u ordinarias, como continuadoras de esa labor de las cajas de ahorros. En el trabajo se traza el panorama actual y se reflexiona acerca de las perspectivas de futuro.

Seguidamente, la generación de burbujas económicas en el mercado del arte contemporáneo es objeto de análisis en trabajo realizado por Andrés González. A través de la aplicación del modelo de Minsky ilustra el proceso de creación de la burbuja, su retroalimentación y, finalmente, su estallido, acaecido en el año 2009. En virtud del episodio estudiado, ha quedado demostrado, concluye el autor, que el arte no es inmune a las fuerzas financieras.

La revista acoge asimismo una colaboración de una destacada representante del mundo de la cultura, Paula Coronas, quien realiza una semblanza de la figura artística de Enrique Granados. En ella podemos apreciar cómo la situación económica familiar es un condicionante de primer orden de las trayectorias artísticas, así como la importancia del mecenazgo en la consolidación de la carrera de grandes artistas.

Seguidamente tres colaboraciones se centran en un tipo específico de cultura, la financiera, que adquiere

una importancia creciente en todas las sociedades. La educación financiera constituyó el tema de debate del anterior número (ordinario) de esta revista, que encuentra así en este un complemento.

En la primera de las colaboraciones de este grupo, el profesor Andrés González relata su experiencia personal en el ámbito de la educación financiera, dando cuenta de su participación en diversos proyectos, concretamente en los tres siguientes: a) Edufinet; b) proyecto educativo para la introducción de la cultura financiera de forma transversal en los centros andaluces; y c) desarrollo autonómico de los contenidos curriculares de la referida materia. Asimismo apunta diversas líneas de actuación para la mejora de la cultura financiera.

Posteriormente, Pau A. Monserrat aborda los programas de educación financiera desde un prisma diferente, centrándose en los posibles conflictos de interés de quienes se encarguen de la impartición de tales programas. Manifiesta su escepticismo respecto a que desde el propio sector financiero se puedan transmitir adecuadamente las habilidades para una comparación objetiva entre productos financieros. Igualmente crítico se muestra en relación con el reciente Código de Buenas Prácticas para las iniciativas en educación financiera promovido por la CNMV y el Banco de España. Concluye el artículo con la siguiente frase: “La educación financiera es peligrosa, pero más peligroso es no impartirla y no recibirla”.

Finalmente, Christian Schröder, en su condición de representante del colectivo de voluntarios que participan de forma altruista en los programas de educación financiera, explica su relación con esta, las motivaciones personales y profesionales que le han llevado a implicarse en este ámbito y los beneficios que, a su juicio, se pueden derivar de esta actividad, tanto para la clientela de las entidades bancarias como para estas últimas.

A continuación, dentro ya del apartado de artículos, se incluye un trabajo centrado en la reciente obra de John Kay “El dinero de otras personas”, como eje para el aprendizaje del sistema financiero. A este respecto, se considera fundamental incidir en la diferenciación entre la financiación y la “financiarización”. Kay atribuye a los mercados financieros la función central de canalizar el dinero desde los ahorradores hacia las empresas, propietarios de viviendas y administraciones públicas. A su vez, dos misiones básicas del sistema financiero son la búsqueda de nuevas oportunidades de inversión y la gestión de los activos a largo plazo que son creados. Concluye que la causa principal de la crisis financiera global fue la colocación por encima del canal de los depósitos de una sofisticada e impenetrable estructura de actividades de “trading” en títulos diversos. La única solución adecuada a largo plazo es crear un cortafuegos eficaz entre el canal de los depósitos y

tales actividades de “trading”. Su planteamiento puede resumirse de forma palmaria: lo que hace falta es recuperar el negocio serio y responsable de gestionar el dinero de otras personas.

Tres son, por otro lado, las colaboraciones incluidas en la sección de ensayos y notas. En primer lugar, en otra de nuestras colaboraciones, se expone la notable aportación de Francis Fukuyama en su obra dedicada a la decadencia del orden político. Según dicho pensador, todas las sociedades, autoritarias o democráticas, están sujetas a decadencia a lo largo del tiempo. El problema real es su capacidad para adaptarse y repararse a sí mismas. Considera que si ha habido un problema concreto que han afrontado las democracias contemporáneas, ha sido su fallo en proveer la sustancia de lo que la gente quiere del gobierno: seguridad personal, crecimiento económico compartido, y calidad de los servicios públicos básicos. No hay ningún mecanismo histórico automático que haga que el progreso sea inevitable.

Por su parte, José María López se aproxima a otro tipo de decadencia, la de una saga familiar, a través de la obra de Thomas Mann sobre los Buddenbrook. Este ensayo nos proporciona una ilustrativa visión de la gestión empresarial en el siglo XIX y nos permite extraer interesantes conclusiones referentes a aspectos como la gobernanza, las estrategias matrimoniales, las situaciones de quiebra o el papel de la ética religiosa.

Por su parte, José Antonio Torres ofrece una visión panorámica de la denominada “banca en la sombra”. En el trabajo se aborda la identificación institucional de este sector, su importancia económica y el papel que puede desempeñar en la oferta de servicios financieros. Asimismo se muestran las ventajas y los inconvenientes asociados a la actuación de la heterogénea gama de agentes y canales incluidos dentro del “shadow banking”.

Seguidamente, dentro de la sección reservada al pensamiento económico, José María López nos propone adentrarnos en la senda del misterio del capital a través del ensayo de Hernando de Soto sobre las causas del triunfo y del fracaso del capitalismo en distintas latitudes. En este se pone de manifiesto la relevancia de la definición y la posibilidad de movilización de los derechos de propiedad para el desarrollo de transacciones económicas.

Por lo que se refiere a la enseñanza de la economía, se plantea el aprendizaje de la Estadística a partir de la sugerente obra de Wheelan “La Estadística al desnudo”. Siendo uno de los ingredientes clave para la formación de los economistas, se destaca la relevancia de aproximarse a la Estadística a partir de un esquema lógico y no mecanicista.

En el epígrafe dedicado a la coyuntura económica se recoge una síntesis de la evolución de los

indicadores económicos básicos en distintos planos territoriales: Estados Unidos, Eurozona, España y Andalucía.

Diversas cuestiones concernientes a la relación entre la economía y la cultura se tratan en otros apartados del presente número de la revista, tres de ellas a cargo del profesor Rafael López del Paso. Así, en el apartado correspondiente al gráfico seleccionado se aborda el peso económico de la cultura en España a lo largo del período 2000-2014. En el de radiografía económica se muestra la composición del gasto de los hogares en consumo de bienes y servicios culturales en nuestro país. A renglón seguido, en el epígrafe dedicado a la metodología económica se expone el fundamento de la cuenta satélite de la cultura, elaboración estadística que permite estimar el peso y el impacto sobre el conjunto de la economía, tanto de la cultura como de las actividades vinculadas a la propiedad intelectual.

Ya en el apartado reservado al razonamiento económico, en un trabajo realizado conjuntamente con Nuria Domínguez efectuamos diversas consideraciones acerca del valor económico de una pintura. En esta colaboración se exponen los rasgos especiales de las obras artísticas que se desprenden del análisis económico y que pueden ayudar a explicar el desembolso de cifras extraordinarias para hacerse con la propiedad de las mismas.

Posteriormente, Nuria Domínguez nos aporta algunas reflexiones en torno al misterioso origen de la expresión española “paraíso fiscal”, que no se corresponde estrictamente con la denominación anglosajona, “tax haven”.

Ya en la sección destinada a los protagonistas de la economía, Yolanda Arrebola ha sido la encargada de recabar una serie de opiniones de personas vinculadas al sector cultural en distintos apartados, a partir de un cuestionario de preguntas acerca de las relaciones entre la economía y la cultura. En la presentación de las entrevistas, la mencionada periodista concluye que todas las personas entrevistadas coinciden en una cuestión: el gran potencial de futuro con que cuenta la cultura.

Por otro lado, el letrado, y ya Doctor en Derecho, José María López efectúa un resumen sistemático de los principales hitos normativos con implicaciones económicas, en este caso correspondientes al período comprendido entre el cuarto trimestre de 2015 y el tercer trimestre de 2016.

La sección de reseña de libros acoge dos recensiones, ambas a cargo nuestro.

La primera corresponde a la obra de Stephen D. King “When the money runs out. The end of the Western affluence”. Según King, somos esclavos de una ideología que ingenuamente profesa la idea del

progreso automático. Los economistas, los políticos y los medios de comunicación insisten erróneamente en analizar el problema en unos términos desfasados, principalmente a través del estéril debate entre el estímulo y la austeridad. Cada grupo piensa que la visión opuesta es incorrecta. Sin embargo, ambos enfoques son prisioneros del sesgo del optimismo, que encubre la situación real de unas sociedades que no están preparadas para un mundo con un crecimiento económico muy bajo. Sin crecimiento, vaticina, surgirán tensiones sociales y políticas, y se producirá una quiebra de la confianza.

En la segunda se comenta el libro “Se acabó la clase media” de Tyler Cowen. El autor parte de constatar una tendencia a la bipolarización del mercado de trabajo, con un claro contraste entre la pérdida de poder adquisitivo real y las tasas de desempleo y subempleo que afectan a algunos colectivos, por un lado, y las elevadas ganancias de las que disfrutan otras posiciones, por otro. Cowen considera que dicha tendencia tiene su origen en fuerzas muy fundamentales y difíciles de contrarrestar: i) la productividad cada vez mayor de las máquinas inteligentes; ii) la globalización económica; iii) la escisión de las economías contemporáneas en sectores muy estancados y sectores muy dinámicos.

El contenido del sumario finaliza con una selección de artículos publicados en diferentes medios entre octubre de 2015 y septiembre de 2016.

No quiero finalizar estas líneas sin trasladar, en nombre del Consejo de Redacción de *eXtoikos*, nuestro agradecimiento a todas aquellas personas que, de manera desinteresada, han contribuido a que el número 18 de la revista haya podido ver la luz. También, cómo no, a quienes acceden a la publicación y difunden sus contenidos.

El análisis económico de la cultura: una visión introductoria

José M. Domínguez Martínez

Resumen: Este trabajo tiene como propósito ofrecer una visión introductoria al análisis económico de la cultura. Después de abordar la delimitación de las actividades culturales en el plan económico y su cuantificación, se repasan las principales cuestiones que se suscitan en una aproximación económica a la cultura. Asimismo se presta atención a la intervención del sector público en el ámbito de la cultural, así como al papel de otros agentes económicos, y a la relación con el turismo y el desarrollo local.

Palabras clave: Cultura; economía; análisis económico; sector público; agentes económicos; turismo; desarrollo local.

Códigos JEL: Z10; Z11.

Introducción

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

Con especial intensidad desde hace algunos años, la fuerza de los hechos viene imponiéndose con rotundidad para quebrar esa dicotomía carente totalmente de sentido (Domínguez Martínez, 2011). El proceso de convergencia viene impulsado desde las dos orillas: de una parte, la toma de conciencia de que las actividades culturales, para estar dotadas de una estabilidad a lo largo del tiempo, necesitan acomodarse dentro de estructuras empresariales y demandan una adecuada gestión económica; por otro lado, en un mundo sujeto a cambios continuos, la cultura se revela como uno de los campos donde surgen más iniciativas que ayudan a dinamizar la actividad económica, contribuyendo a ampliar y a fortalecer el tejido empresarial.

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

En paralelo con ese creciente interés por las interrelaciones entre la cultura y la economía, en el curso de los últimos años han ido apareciendo una

serie de informes, análisis y estudios que han posibilitado aquilatar la relevancia económica de la cultura. Con todo, la naturaleza continuamente cambiante de sus actividades, unida a las singularidades que concurren en éstas, dibuja un panorama ciertamente complejo, cuya verdadera apreciación requiere seguir sumando esfuerzos y superar numerosos escollos metodológicos.

En dicho contexto se sitúa el presente trabajo, que pretende esbozar un esquema analítico en el que situar las principales cuestiones que se suscitan en una aproximación económica a la cultura¹. El trabajo se estructura como se indica a continuación: i) en primer lugar se aborda el problema de la delimitación de las actividades culturales en el plano económico y su cuantificación dentro de las cuentas económicas nacionales; ii) posteriormente se exponen los diferentes aspectos a considerar dentro del análisis económico de la cultura; iii) un tercer bloque va dedicado a la consideración del papel de los distintos agentes económicos y sociales, con una especial atención a la intervención del sector público; iv) en un último apartado se repasan las relaciones de la cultura con el turismo y el desarrollo local.

1. Las actividades culturales en el plano económico: delimitación y cuantificación

1.1. El problema de la delimitación de un sector heterogéneo y cambiante

Una tarea fundamental en cualquier intento de aproximación económica al ámbito de la cultura es la de delimitación de aquellas actividades que se consideran integrantes del sector cultural a efectos económicos. Una primera dificultad surge de la heterogeneidad de las actividades que tienen connotaciones culturales y de la imposibilidad de trazar unos límites inequívocos y de aplicación universal. De hecho, la propia Unesco ha ido cambiando el concepto de cultura. Los

¹ El trabajo se basa en Domínguez Martínez (2012).

inconvenientes ligados a la formulación de una definición precisa que permita una clasificación no ambigua de las actividades adscritas al ámbito cultural hacen aconsejable hacer una relación detallada de las que se consideren como tales.

Con ese propósito, parece obligado hacer un recorrido alrededor de los principales estudios y fuentes estadísticas tanto nacionales como internacionales. La variedad de la terminología utilizada, nota característica de los estudios y publicaciones existentes (Comisión Europea, 2006, pág. 45), no viene sino a añadir dificultades para llevar a cabo comparaciones estrictamente homogéneas.

Según señala la Comisión Europea (2006, pág. 44), actualmente no existe consenso sobre el ámbito de la “economía de la cultura”, ni sobre las definiciones o criterios para su delimitación. Según el mismo estudio, la cultura puede aproximarse desde tres ángulos diferentes: i) cultura como “arte”; ii) cultura como conjunto de actividades, creencias, costumbres, valores y prácticas que son compartidos por un grupo; iii) cultura como un instrumento para calificar un sector de actividad, el sector cultural. Desde esta última perspectiva, las actividades culturales implican alguna forma de creatividad en su producción y su “output” incorpora potencialmente al menos alguna forma de propiedad intelectual. Se aboga por la inclusión dentro de la economía de la cultura de los sectores culturales y creativos. Por otro lado, las actividades ligadas a la educación requieren algunas reflexiones específicas².

En la delimitación del sector cultural y creativo, la Comisión Europea (2006, pág. 56) extiende su alcance más allá de las industrias culturales tradicionales, como el cine, la música y las publicaciones; incluye también los medios de comunicación, los sectores creativos (moda, diseño), y el turismo cultural, además de las tradicionales actividades artísticas. En concreto, diferencia los siguientes sectores³:

² Las actividades relacionadas con la educación, reglada y no reglada, forman parte consustancial del ámbito de la cultura. Sin embargo, por su enorme importancia como función diferenciada, también por su orientación normalmente finalista, dirigida a la formación del capital humano, a emplear en las más diversas ocupaciones, la educación constituye un sector que suele ser objeto de un tratamiento independiente. Sin embargo, sí sería necesario abordar separadamente la oferta educativa específicamente orientada a la cultura, es decir, aquella que presta servicios para la formación de personas que van a desarrollar su faceta profesional en alguna de las actividades incluidas dentro del sector cultural o simplemente pretenden adquirir una serie de competencias o habilidades para su utilización no profesional.

³ Se ofrece un cuadro clasificatorio (pág. 3) con las siguientes categorías: campo de las artes básicas, industrias

- Sector cultural: comprende los sectores no industriales que producen bienes no reproducibles y servicios destinados a ser “consumidos” en vivo (conciertos, exposiciones...). Se identifica con el campo de las artes. Asimismo se incluyen los sectores industriales que producen bienes culturales dirigidos a la reproducción en masa, la difusión en masa y exportaciones (libros, películas, discos). Se trata de las industrias culturales.
- Sector creativo: en este la cultura se convierte en un input “creativo” en la producción de bienes no culturales. Incluye actividades como el diseño, la arquitectura y la publicidad. La creatividad es entendida como el uso de recursos culturales como consumo intermedio en el proceso de producción de los sectores no culturales, y de ahí como fuente de innovación.

Naciones Unidas (2008) lleva años enfatizando el nuevo paradigma que vincula la economía y la cultura, basado en una conexión entre la creatividad, la cultura y la economía. Según Naciones Unidas (2008, pág. 4), las industrias creativas constituyen un vasto y heterogéneo campo: artes tradicionales, edición, música, artes escénicas y visuales, cine, televisión, emisiones de radio, nuevos medios y diseño.

Para Naciones Unidas (2008), los bienes culturales comparten las siguientes características:

- Su producción requiere algún input de creatividad humana.
- Son vehículos para mensajes simbólicos a quienes los consumen.
- Contienen, al menos potencialmente, alguna propiedad intelectual que es atribuible al individuo o al grupo que produce el bien o servicio.

Alternativamente, se señala que los bienes y servicios culturales tienen un valor cultural además de cualquier valor comercial. Los bienes y servicios culturales pueden ser vistos como una categoría más amplia de bienes, los bienes y servicios creativos⁴.

En el caso de España, la cuenta satélite de la cultura incluye las siguientes actividades dentro del ámbito cultural: Patrimonio, Archivos y Bibliotecas, Libros y prensa, Artes plásticas, Artes escénicas, Audiovisual y multimedia. Por lo que se refiere a las actividades vinculadas con el patrimonio intelectual, se parte de las anteriores actividades, de las que se excluye el sector del patrimonio en su conjunto y se incorporan

culturales, industrias y actividades creativas e industrias relacionadas.

⁴ El ámbito de la economía creativa según la UNCTAD se expone en Naciones Unidas (2008, pág. 15).

los sectores de Informática y Publicidad (Ministerio de Cultura, A, pág. 1).

1.2. La cuantificación económica de las actividades culturales

La creciente importancia adquirida por la cultura en el plano económico ha actuado como un acicate para la realización de estudios orientados a analizarla desde la perspectiva del análisis económico, a calibrar su importancia cuantitativa y sus efectos dentro del sistema económico y a recopilar información estadística⁵.

Al igual que sucede cuando se pretende cuantificar el peso económico de otras facetas, como el deporte o el turismo, un primer problema surge de la inexistencia de información detallada en las cuentas económicas nacionales, organizadas con arreglo a los sectores productivos tradicionales. La elaboración de cuentas satélites segmentadas tiene como finalidad superar tales lagunas de información.

Otros escollos, quizás más relevantes, se derivan de la dificultad de recoger en magnitudes la verdadera influencia de determinadas actividades cuyo impacto real excede enormemente del que es capaz de recoger un precio de mercado o un desembolso presupuestario. Si la cuantificación económica de algunos servicios está aún en su infancia, la de ámbitos tan peculiares como el de la cultura apenas si ha salido de la incubadora.

Como se señala en Comisión Europea (2006), el movimiento para medir la actuación socioeconómica del sector de la cultura es bastante reciente: “para muchos, las artes son un asunto de ilustración o de entretenimiento. Esto lleva a la percepción de que el arte y la cultura son marginales en términos de contribución económica... esto puede explicar en gran medida la falta de instrumentos estadísticos disponibles para medir la contribución del sector cultural a la economía”.

La Comisión Europea (2006, págs. 29-31) ha puesto de relieve los problemas existentes para la evaluación de la economía de la cultura en Europa. Al margen de la existencia de diferentes sistemas estadísticos, las organizaciones culturales son a menudo reticentes para participar en un ejercicio dirigido a otorgar un valor económico al mundo del arte y de la cultura.

Para Gordon y Beilby-Orrin (2006), a pesar de la tendencia a identificar la noción de “importancia económica” de la cultura con su impacto económico, sintetizado en su contribución al PIB, dicha

⁵ Como se ilustra en Díaz y Galindo (2001, pág. 31), tradicionalmente la consideración de los aspectos culturales ha estado ausente del estudio de los procesos de desarrollo económico.

importancia va más allá, por lo que propugna la incorporación de una perspectiva holística. Abogan por la noción de cultura formulada por la Unesco como “complejo global de rasgos distintivos espirituales, materiales, intelectuales y emocionales que caracterizan a una sociedad o grupo social. Incluye no solo las artes y las letras, sino también modos de vida, los derechos fundamentales del ser humano, los sistemas de valores, las tradiciones y las creencias”.

Un primer recurso lógico para buscar una aproximación del peso económico de la cultura es acudir a la contabilidad nacional (INE, A), donde nos tenemos que contentar con observar un agregado integrado por las actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento, que, en conjunto, representaban en 2012 un 1,6% (16.922 millones de euros) de la producción nacional y un 2,2% (414,2 miles) del total de puestos de trabajo de España.

Si, alternativamente, recurrimos a la cuenta satélite de la cultura (Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, 2014), observamos que, en el año 2012, las actividades culturales representaban el 2,5% del PIB nacional y las actividades vinculadas con la propiedad intelectual, el 3,4%⁶.

Para el conjunto de la UE-27, diversos estudios cifran en el 2,6% del PIB la aportación de las industrias culturales y recreativas (Comisión Europea, 2010, pág. 3)⁷.

⁶ En el año 2007, las actividades culturales representaban un 3,0% del PIB, en tanto que las actividades vinculadas con la propiedad intelectual llegaban al 3,8%. Del total de las actividades culturales, el mayor protagonismo, con cerca de un 40% (38,7%) correspondía a libros y prensa, un 30,3% a las actividades audiovisuales y multimedia, casi un 10% (9,7%) a las artes plásticas, un 5,4% a las artes escénicas, un 3,6% al patrimonio, un 1,8% a archivos y bibliotecas, mientras un 10,5% tenía un carácter interdisciplinar. Por otro lado, las actividades culturales generaban un empleo directo equivalente al 2,8% del total, lo que, en el año 2008, se elevaba a la cifra de 568,8 miles de personas. Más de la mitad (52,8%) correspondía a personas con un nivel de estudios superior. Al margen de las actuaciones realizadas directamente por las administraciones públicas, en España se contabilizaban en 2008 más de 70.000 empresas (70.109) cuya actividad económica principal era la cultura. Otras estimaciones de las actividades culturales sitúan su contribución al PIB español en cerca del 5% y en 800.000 el número de empleos (Pastor, 2011).

⁷ En Comisión Europea (2006, pág. 3) se efectúa una cuantificación económica de su impacto directo e indirecto para la UE en el año 2003.

2. El análisis económico de la cultura

2.2. Caracterización económica de los bienes y servicios culturales

2.2.1. El producto de la actividad cultural: bienes y servicios

Desde un punto de vista estrictamente económico, la actividad cultural se caracteriza por la producción de bienes y servicios⁸. Un libro, una obra de arte, una reproducción de ésta o una grabación musical serían ejemplos de bienes; una función de teatro, una actuación musical o una exposición de obras de arte lo serían de servicios.

El resultado de una actividad productiva son bienes y servicios, genéricamente denominados productos ('output'). Los bienes tienen una materialización física; en el ámbito de la cultura, normalmente tienen un carácter duradero (obra de arte, libro, monumento...). Por el contrario, los servicios, por naturaleza, tienen una vida limitada y se extinguen tras la misma (representación de una obra de teatro, exposición de pintura...). No obstante, no debe perderse de vista que algunos bienes permiten generar una corriente ilimitada de servicios a lo largo del tiempo (por ejemplo, reproducción de un disco compacto, exposición de obras de arte en museos...).

Una cuestión que ha centrado tradicionalmente la atención de los economistas en relación con los bienes y servicios culturales es la de si, por sus características intrínsecas, se prestan a ganancias de productividad⁹.

2.2.2. Bienes y servicios finales e intermedios

Como los demás bienes y servicios, unos son finales, en el sentido de que se venden al consumidor final, como, por ejemplo, un libro de poesía, un disco compacto de música, una copia de una película; otros tienen un carácter de bienes y servicios intermedios, es decir, se utilizan para la producción de otros bienes y servicios; así, por ejemplo, la banda sonora de una película, aun cuando su grabación puede comercializarse como un bien independiente, tiene la finalidad de contribuir a la realización de una película.

⁸Un amplio conjunto de trabajos sobre la economía de la cultura se recoge en Towse (2003). Una aplicación del análisis económico al arte se lleva a cabo en Frey (2000).

⁹ Un análisis de la "enfermedad de Baumol" para el caso español se realiza en Marco-Serrano y Rausell-Köster (2006).

2.2.3. Bienes y servicios individuales vs. colectivos

Una cuestión de gran trascendencia concierne a la clarificación de la naturaleza de los bienes y servicios culturales con arreglo a la clásica dicotomía individual-colectiva:

- Estamos ante un bien o servicio individual cuando prevalece la característica de la rivalidad en el consumo: si una persona consume un bien o servicio, ese mismo bien o servicio no puede ser consumido por otra persona. Por ejemplo, un libro es un bien individual: en su formato tradicional, un libro sólo puede ser leído (simultáneamente) por una sola persona; es cierto que, una vez leído, el libro puede prestarse a otra persona que puede sacarle utilidad, pero esa operación implica necesariamente un cambio de posesión, que igualmente puede darse respecto a otros bienes individuales (un reloj o un automóvil). Lo relevante es que el producto como tal sólo puede ser disfrutado al mismo tiempo, con pleno dominio, por una sola persona.
- Estamos ante un servicio colectivo cuando no existe (o, al menos, hasta una determinada dimensión) rivalidad en el consumo: el hecho de que una persona disfrute de un servicio (por ejemplo, un concierto) no impide que otras personas disfruten del mismo. Esta característica de no rivalidad en el consumo únicamente se da en los servicios, pero no en los bienes, que son individuales. No obstante, por ejemplo, un violín es un bien individual, pero su uso permite generar un servicio colectivo.

Es importante destacar que la naturaleza individual o colectiva de los bienes y servicios es meramente técnica. Dicha naturaleza puede alterarse como consecuencia de los avances tecnológicos. Así, un periódico tradicional es un bien privado, pero a través de internet los periódicos se han convertido en servicios universales, a los que puede acceder simultáneamente un elevadísimo número de personas sin causar perjuicio a los usuarios iniciales.

La Comisión Europea (2006, pág. 29) subraya que, en comparación con otros sectores de la economía, la cultura tiene una dimensión adicional: no solo crea riqueza, sino que también contribuye a la inclusión social, a una mejor educación, a la autoconfianza y al orgullo de pertenecer a una comunidad histórica. Se considera también un poderoso instrumento para comunicar valores y promover objetivos de interés público que son más amplios que la creación de riqueza.

No obstante, pueden apuntarse argumentos que invitan a revisar el conocimiento convencional acerca de la cultura (Venturelli, A). Así, por ejemplo, a diferencia de otros productos, los de información no

se consumen por unidades en cada momento, sino que, más bien, cada unidad de producto es diseñada para ser utilizada repetidamente por muchos, siendo así más valiosa con el uso.

2.2.4. Servicios colectivos: congestión y exclusión vía precio

Con respecto a los servicios colectivos se plantean adicionalmente algunas cuestiones relevantes:

- Muchos servicios, aunque son no rivales en el consumo, están sujetos a congestión, es decir, a partir de un determinado número de usuarios la calidad del servicio se deteriora y normalmente existe un límite de capacidad para la prestación del servicio.
- Por otra parte, hay servicios colectivos puros, que son aquellos que no se ven afectados por la congestión y que, además, no permiten que nadie se excluya del disfrute del servicio incluso aunque no esté dispuesto a pagar un precio por el acceso al mismo. Un espectáculo de fuegos artificiales puede considerarse un servicio colectivo puro. Otros, por el contrario, admiten la exclusión de aquellas personas que no paguen el precio establecido, por ejemplo, la representación de una obra de teatro en un recinto cerrado.

2.2.5. La diferenciación entre bienes y servicios privados y públicos

En no pocas ocasiones existe una cierta confusión en relación con los conceptos de bienes y servicios privados y públicos, que, en nuestra opinión, conviene aclarar. Así, se entiende que son bienes y servicios privados aquellos que son financiados a través del mercado, es decir, mediante la aplicación de un precio pagado por los adquirentes o usuarios, con independencia de que se trate de un bien individual (libro) o colectivo (asistencia a un concierto). A su vez, los bienes y servicios públicos son aquellos que de manera fundamental son financiados con cargo a los presupuestos públicos, también con independencia de que se trate de un bien individual o colectivo.

En definitiva, es importante destacar que el criterio de financiación de un bien o servicio es completamente independiente de sus características técnicas relativas a la existencia o no de rivalidad en el consumo.

2.2.6. Los bienes y servicios culturales en el espectro de los bienes y servicios

Ciertamente es bastante difícil encajar cualquier bien o servicio en una categoría estanca como individual o como colectivo puro. Por eso es bastante útil poder ubicar todos los bienes y servicios a lo largo de un espectro continuo atendiendo a su menor o mayor carácter colectivo o de no rivalidad en el

consumo. En el origen podemos situar aquellos bienes y servicios que son individuales puros, es decir, únicamente tienen consecuencias para su consumidor o usuario, para nadie más. Hacia la derecha podemos ir situando otros bienes y servicios que no sólo tienen consecuencias para el consumidor, sino también para otras personas. En el límite derecho estarían aquellos servicios colectivos puros, es decir, los que afectan por igual a todas las personas del ámbito de influencia.

Una pregunta básica que nos debemos plantear es hacia qué lado del espectro descrito se ubican la mayoría de los bienes y servicios culturales. ¿Son estrictamente individuales o, por el contrario, tienen considerables rasgos colectivos, es decir, que tienen influencia en otras personas aparte del consumidor directo? Si reflexionamos al respecto, podemos llegar a la conclusión de que tienen apreciables efectos externos o externalidades: los beneficiarios de una obra de teatro representada son los asistentes a la función, pero esto permite acrecentar su cultura, lo que a su vez coadyuva a la elevación del nivel cultural de la sociedad, con las ventajas que de ello se derivan. Se trata de un efecto externo que no es recogido por el precio de mercado y que ni siquiera toma en cuenta la persona que decide asistir al teatro.

Los economistas suelen considerar que muchos bienes y servicios culturales tienen algún elemento de servicio colectivo (efecto externo positivo) que los mercados se muestran incapaces de tener en cuenta a través del mecanismo de los precios. También pueden darse algunos efectos externos negativos, por ejemplo, el ruido ocasionado con motivo de la realización de conciertos musicales al aire libre, que puede perturbar el descanso de personas no interesadas en la actividad.

2.3. El papel de la cultura como dinamizadora del progreso social

La valoración de la cultura desde una perspectiva económica no puede ignorar una cuestión fundamental: el progreso social no puede entenderse sin un destacado protagonismo de la cultura. Aun cuando la medición del nivel de desarrollo económico de un país está dominada por la utilización del producto interior bruto por habitante, este indicador está sujeto a considerables limitaciones que impiden apreciar el verdadero bienestar disfrutado por la sociedad. Aunque difícilmente puede una sociedad acceder a un avance cultural sin haber resuelto previamente sus problemas económicos básicos, entre los países desarrollados el factor cultural está llamado a ser tenido en cuenta a la hora de cuantificar el bienestar social. Por otro lado, así lo ha sido siempre históricamente -y con mayor motivo, en la denominada sociedad del conocimiento-, sólo desde una cultura libre y creativa es posible sentar las bases para el avance y el progreso social. Una sociedad culta está en mejores condiciones de ser una sociedad

cohesionada, civilizada y de adaptarse a los sucesivos retos que surgen de los continuos cambios económicos y tecnológicos.

La Comisión Europea (2010, pág. 3) ha destacado el potencial de las industrias culturales y creativas como “importantes impulsoras de la innovación económica y social en otros muchos sectores”.

2.4.El lado de la oferta

El variado espectro del ámbito cultural, unido a la enorme cantidad de agentes que en una sociedad avanzada contribuyen a su creación y difusión, dificulta la delimitación de la vertiente de la oferta de la cultura. Si a lo anterior se añade la capacidad de oferta posibilitada por las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, así como la creciente implicación en el terreno cultural del mundo empresarial en el ejercicio de la responsabilidad social corporativa, el elenco puede ampliarse hasta dimensiones que escapan a cualquier inventario.

Así, puede señalarse que el espacio de la oferta cultural está ocupado, en un movimiento incesante, al menos por los siguientes componentes: empresas privadas, empresarios autónomos, fundaciones, obras sociales, asociaciones, voluntariado, administraciones públicas, empresas públicas, organismos públicos, medios de comunicación, intermediarios, comercios, representantes de artistas, gestores culturales, ciudadanos no profesionales, actividades de empresas y otras entidades con objeto social desligado del ámbito cultural...

2.5.El lado de la demanda

No menos dificultades surgen a la hora de delimitar la demanda de cultura, en la medida en que una gran parte de los oferentes reseñados, salvo los que generan una creación directa y autónoma, precisan bienes y servicios culturales para poder desarrollar sus propias actividades. Identificar con precisión la demanda requiere, evidentemente, partir de una relación exhaustiva de todos los bienes y servicios culturales. Es así necesario diferenciar entre la demanda final y la demanda intermedia.

2.6.Implicaciones para la financiación

Una regla básica aceptada en Economía es que los bienes y servicios estrictamente individuales (una vez cubiertas las necesidades esenciales de una persona) deben ser sufragados por los beneficiarios de los mismos, a través del precio correspondiente. El mercado funciona bastante bien para el suministro de este tipo de bienes y servicios, generando asignaciones eficientes de los recursos. El consumo de bienes y servicios no afecta a nadie más que a su adquirente. Sin embargo, el mercado tiende a fallar cuando hay implicados efectos externos, ya que el precio no recoge las consecuencias para otras

personas (positivas o negativas) asociadas al consumo, lo cual lleva a una asignación ineficiente de recursos: se producen menos bienes y servicios con externalidades positivas de lo que sería deseable desde un punto de vista social, y lo contrario ocurre cuando hay externalidades negativas.

Consiguientemente, si hay efectos positivos vinculados a actividades culturales que no son tenidos en cuenta por el mercado, puede estar justificado que intervenga el sector público a fin de que se lleve a cabo una mayor cantidad de tales actividades, por ejemplo, estableciendo una subvención al precio o asumiendo directamente su producción.

3. El papel de los agentes económicos

3.1. La intervención del sector público

Aunque habitualmente se hace referencia a los países occidentales desarrollados como economías de mercado, lo cierto es que los sistemas económicos de estos países presentan un carácter mixto y en todos ellos, aunque con distinto grado, el sector público tiene una elevada presencia en la actividad económica. Además, su verdadera influencia va mucho más allá de lo que se desprende de los indicadores usuales basados en las ratios del gasto público o de los ingresos fiscales con respecto al PIB. A través de la regulación, el sector público establece las pautas que condicionan la actividad del sector privado, sin que se disponga de ningún indicador inmediato capaz de reflejar su verdadero alcance de forma comprensiva. De igual manera, deben tenerse presente las actividades realizadas a través de empresas y organismos públicos al margen de las correspondientes a las administraciones públicas en sentido estricto. Acotar las principales vías de intervención del sector público en el ámbito de la cultura es el objeto de este apartado.

3.1.1. Regulación

Como ocurre con cualquier actividad económica, las actividades culturales se ven afectadas por la regulación pública en distintos planos: ejercicio de la actividad, contratación de recursos, características de la producción y de los contenidos, vertiente del consumidor, operaciones internacionales... El sector cultural no presenta grandes diferencias respecto a otros sectores de actividad. La Constitución española recoge el principio de libertad de empresa, cuyo ejercicio se encuentra, lógicamente, supeditado al cumplimiento de las normas genéricas establecidas por el ordenamiento jurídico y de las específicas que puedan ser de aplicación por el objeto de la actividad desarrollada y el perfil del público destinatario¹⁰.

¹⁰ La intervención pública en el ámbito de la cultura en la historia de España se examina en Real Instituto Elcano (2004).

Particular importancia presenta el uso de las nuevas tecnologías de la información en relación con la regulación de los derechos de propiedad intelectual. El sistema capitalista está bien preparado para preservar los derechos de propiedad de los bienes y derechos tangibles. Existe todo un entramado legal que prevé el reconocimiento de los derechos de propiedad, su delimitación, registro o identificación, todo ello complementado con unas estructuras de seguridad y, en última instancia, con un sistema judicial garante del legítimo ejercicio de tales derechos, cuyo origen se pierde en muchos casos en la noche de los tiempos, pero que actualmente nadie cuestiona.

Mucho más problemática resulta la situación concerniente a los derechos de propiedad intelectual, que están sujetos a una considerable asimetría: los derechos de propiedad sobre activos materiales son inapelables, pero los que recaen sobre la propiedad intelectual parecen menos firmes y, en ocasiones, de más difícil aceptación social. La tangibilidad o intangibilidad de los objetos sobre los que recaen unos y otros derechos puede ser un factor importante de discriminación. En particular, en numerosas ocasiones no resulta fácil identificar el origen de una idea y, mucho menos, plasmarla en un objeto reservado en exclusiva a su autor o cuya comercialización en el mercado sea viable.

El mercado suele funcionar bastante bien cuando se trata de comercializar un bien que se presta a la aplicación del principio básico por el que se rige el mercado: el principio de exclusión, es decir, el de restringir el acceso al bien únicamente a aquellas personas que están dispuestas a pagar un precio por el mismo. Cuando un bien está al alcance de cualquier persona, con independencia de que pague o no por él, el mecanismo del mercado, su propia esencia, quiebra radicalmente.

Los bienes tienen una configuración basada en unas características que van alterándose con los avances tecnológicos. Así, por ejemplo, en el caso de una obra escrita, el paso del manuscrito a la imprenta transformó las posibilidades de distribución de un contenido original; la irrupción de la máquina fotocopidora representó un nuevo hito, amplificado posteriormente con el escáner y las nuevas tecnologías de la información y la comunicación; la implantación de internet ha transformado bienes individuales en origen en bienes potencialmente universales.

Ante estos desarrollos, la regulación pública, acostumbra a operar tradicionalmente en entornos de bienes físicos, se enfrenta a nuevos desafíos en el espacio virtual. De cómo se resuelvan los conflictos suscitados en ese marco de actuación dependerá en buena medida el futuro al menos de una parte muy significativa del sector cultural.

3.1.2. Gastos

La intervención del sector público en el sector cultural puede justificarse desde diferentes puntos de vista. Al margen de las razones que puedan estar basadas en el carácter colectivo o social de una parte de las actividades culturales, algunas de éstas pueden encajar en la categoría de los denominados bienes preferentes. Aunque no faltan quienes cuestionan la propia filosofía que subyace en estos bienes, que no es otra que la imposición o la promoción de unas determinadas preferencias a la sociedad por parte del sector público, en toda sociedad existen una serie de valores considerados de rango superior cuyo consumo debe ser estimulado, facilitado o incluso impuesto a los ciudadanos. Adicionalmente, hay actuaciones como la preservación del patrimonio histórico-artístico o la dotación de espacios culturales, asociados comúnmente a una sociedad avanzada y desarrollada, que requieren ineludiblemente de la intervención pública, sin perjuicio de las iniciativas privadas que puedan existir.

Las inversiones en equipamientos culturales y en rehabilitación y conservación de monumentos históricos son, por tanto, un foco de atención obligado, así como los gastos corrientes de mantenimiento generados por tales actuaciones.

Evidentemente, la dotación de infraestructuras de transporte reviste especial importancia para el acceso de los ciudadanos, ya sean de origen nacional o extranjero, a los lugares de ubicación de los bienes culturales. Otros programas públicos relevantes conciernen al fomento de los valores culturales dentro del sistema educativo. A escala local cobran gran importancia los servicios de prevención y seguridad, así como los de cuidado del entorno urbano.

Los capítulos de gastos de personal y en compra de bienes corrientes y servicios son, a su vez, indicativos de la producción directamente llevada a cabo por la Administración pública. De particular interés es determinar qué parte de tales gastos, calificados como consumo público, corresponde estrictamente a la vertiente administrativa. Asimismo, qué parte de la carga de la deuda pública (intereses y amortización) corresponde a inversiones de carácter cultural. El capítulo de transferencias y subvenciones corrientes tiene una importancia crucial para determinar el apoyo público a la realización de eventos organizados por el sector privado. Asimismo, las ayudas a personas físicas para la formación o el fomento de la creatividad precisan de un escrutinio apropiado.

Ha de tenerse presente que no siempre las cifras presupuestarias reflejan el verdadero alcance de recursos puestos a disposición del sector cultural. Así, por ejemplo, los ingresos canalizados a través de la posible utilización del denominado canon digital no pasan por el conducto de los presupuestos públicos, a

pesar de tener un carácter coactivo para las personas obligadas a su pago, similar al de los tributos (Domínguez Martínez, 2010a). Una fórmula alternativa, aunque con efectos similares en el plano de la financiación, podría conseguirse mediante la implantación de un impuesto o de un recargo impositivo, cuyos ingresos podrían transferirse posteriormente mediante subvenciones a las mismas entidades beneficiarias.

3.1.3. Impuestos

La incorporación de la perspectiva de la fiscalidad requiere examinar qué especificidades están establecidas dentro del sistema impositivo en relación con las actividades culturales, a lo largo de las distintas fases del ciclo de producción, distribución y consumo¹¹.

Consideración especial merece el régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos, entre las que se incluyen las fundaciones, así como las asociaciones declaradas de utilidad pública. El análisis de las fuentes de financiación del sector cultural requiere prestar especial atención al papel de los ingresos no impositivos, tales como las tasas, los precios públicos o las donaciones recibidas con finalidad cultural.

3.1.4. Programas de incentivación

En razón de las externalidades positivas asociadas a las actividades culturales, puede estar justificada la puesta en marcha de programas de estímulo, normalmente por la vía de las desgravaciones fiscales, con objeto de promover la realización de tales actividades por el sector privado. En este contexto, la regulación del mecenazgo debe ser objeto de atención específica.

3.2. El papel de los empresarios y de otros agentes económicos y sociales

La cultura se ha convertido en un importante motor de iniciativas empresariales, lo que llevaría a una consideración especial. En primer término procedería examinar el peso de la cultura como foco del emprendimiento; posteriormente la atención debería centrarse en las pautas por las que se rige la dinámica de las empresas culturales, tratando de identificar rasgos singulares en su puesta en marcha, supervivencia, expansión o mortalidad; finalmente, la vertiente de la innovación, por su trascendencia, demanda un análisis específico.

La Comisión Europea (2010, pág. 3) incide en que las industrias culturales y creativas, mediante la colaboración con la enseñanza, “pueden también desempeñar un papel de gran importancia para equipar a los ciudadanos europeos con las

competencias creativas, empresariales e interculturales que necesitan”.

Un rasgo distintivo de las actividades artísticas y creativas es que no se trata de bienes tangibles ni sujetos a unos patrones estereotipados de demanda; no se trata de productos que puedan registrar avances técnicos ni de calidad (en el sentido industrial). Por todo ello, la demanda potencial de las actividades culturales es difícil de evaluar.

Varios son los interrogantes a plantear en relación con el emprendimiento en el sector de la cultura¹²: ¿qué tendencias se aprecian en las iniciativas empresariales vinculadas al sector de la cultura?, ¿se observan pautas generales en los países desarrollados?, ¿qué segmentos son los dominantes?...

Son variados también los interrogantes a considerar respecto a la dinámica empresarial: ¿de qué depende que florezcan más proyectos culturales?, ¿cuáles son los principales factores determinantes del surgimiento de iniciativas empresariales en el sector cultural?, ¿quiénes las protagonizan?, ¿qué dificultades afrontan?, ¿cuál es la dimensión económica?, ¿se basan en proyectos de empresa fundamentados económicamente?, ¿qué variables influyen en la consolidación de las iniciativas en el mercado?, ¿juegan un papel relevante los *clusters* de empresas?...

En Banking on Culture (A) se ponen de manifiesto las dificultades del sector cultural para la obtención de financiación. En particular se señalan las limitaciones de la financiación bancaria comercial, en parte explicada por la falta de activos físicos que puedan ser usados como garantía, ya que la mayoría de los activos están basados en la propiedad intelectual y son difíciles de valorar y de asegurar. Se aboga por nuevos instrumentos de financiación¹³.

Por otro lado, el proceso de innovación en el sector de la cultura requiere igualmente una consideración diferenciada: ¿qué se entiende por innovación en el ámbito de la cultura?, ¿es posible realmente la innovación en algunas actividades?, ¿se requiere una dimensión mínima?, ¿qué papel juegan los incentivos públicos?...

Cualquier estudio económico del sector cultural debe contemplar el papel de otros agentes, distintos a los agentes mercantiles, que tienen asimismo un

¹¹ Al respecto puede verse Domínguez Martínez (2014).

¹² Pastor (2011) apunta una serie de líneas de acción orientadas a la promoción de la actividad empresarial en el ámbito de las industrias culturales.

¹³ Sattar y Ramsden (2000) analizan la oferta de instrumentos específicos para el sector cultural. En DCMS (A) se efectúan recomendaciones en relación con el negocio de la música.

destacado protagonismo en el sector de a cultura, desde los puntos de vista de la oferta y de la demanda.

Pocas actividades hay que tengan una mayor relación con los medios de comunicación, como vehículo esencial para la difusión pública, a través de diferentes canales, de las actividades culturales. Su papel es crucial para mostrar el curso seguido por la oferta cultural. Con independencia de las difusiones de carácter publicitario, los medios de comunicación actúan, ya simplemente en la propia selección de noticias, como instancias filtradoras de la producción que llega al gran público. En un segundo estadio, la posición institucional de los medios o de sus profesionales especializados ante productos concretos es un condicionante de primer orden de la demanda de los usuarios o consumidores. Al margen de sesgos derivados de posibles relaciones especiales, la existencia de grupos empresariales que combinan los medios de comunicación con actividades culturales de naturaleza mercantil tiende a alimentar potentes nexos entre la oferta y la demanda.

Tradicionalmente, el sector cultural ha sido especialmente proclive a la aparición de iniciativas de carácter no mercantil, las cuales tienen un elevado protagonismo en la generación de la oferta. La labor desarrollada por las asociaciones sin fines de lucro merece, por su relevancia, una consideración independiente.

Por su parte, las Universidades, más allá de su función como auténtica factoría del conocimiento, han sido tradicionalmente uno de los focos fundamentales de creación, difusión y estímulo de las actividades culturales. La aportación de la educación universitaria no se limita a la creación de condiciones para el avance en el conocimiento humano, sino que su propia asimilación actúa como un factor inductor de demanda de cultura.

Históricamente, el mecenazgo ha encontrado en el mundo de la cultura su principal destino. Modernamente, la consolidación de grandes conglomerados empresariales ha propiciado la multiplicación, por distintas motivaciones (publicidad, creación de una imagen asociada a la cultura, búsqueda de prestigio, aprovechamiento de ventajas fiscales, compromiso con la cultura...), de los patrocinios culturales, ya sea mediante ayudas económicas directas, colaboraciones con las administraciones públicas o vía fundaciones. Más recientemente, el auge alcanzado por la noción de responsabilidad social corporativa ha servido de estímulo a la promoción de las actividades culturales por el sector empresarial.

En una sociedad en cambio permanente, los anteriores no agotan el elenco de agentes del sector cultural. Así, por ejemplo, la extensión de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación ha

permitido incorporar a la oferta cultural las aportaciones de personas que, individualmente, y en muchos casos de forma totalmente desinteresada, aprovechan los nuevos canales para exponer contenidos formativos, informaciones, testimonios o creaciones artísticas.

4. La relación con el turismo y el desarrollo local

A lo largo de las últimas décadas, el turismo con fines culturales ha ido adquiriendo una importancia creciente. Una parte significativa de los movimientos turísticos encuentra su motivación en la cultura. La existencia de un patrimonio histórico-artístico, la disponibilidad de ofertas museísticas genuinas o la celebración de eventos culturales de referencia actúan como polo de atracción de flujos turísticos y son la base de un entramado de actividad económica en torno a la cultura.

Por otro lado, dentro de la competencia territorial desencadenada a raíz del proceso de globalización, la organización de eventos culturales de alcance internacional constituye un elemento habitual de dinamización económica, un factor de competitividad para la atracción de flujos turísticos, una oportunidad para la transformación de espacios urbanos. A través de la organización de grandes eventos no sólo se pretende alcanzar una notoriedad transitoria sino también desencadenar una serie de efectos permanentes. La realización de análisis coste-beneficio bien fundamentados es esencial para poder evaluar la conveniencia de los proyectos desde una óptica social¹⁴.

La Comisión Europea (2006) destaca la cultura como una fuerza motriz del turismo. En un plano más amplio, identifica tres papeles distintos de la cultura para el desarrollo local:

- Capacidad para atraer turistas, con un impacto directo (renta y empleo) e indirecto (ingresos generados a través del turismo local, reforzamiento de la imagen de la ciudad, mejora de la calidad de vida...).
- Los bienes y servicios culturales son producidos a escala local, incluso aunque sean objeto de exportación. El turismo cultural puede ser asimilado a utilizar un potencial de exportación, con la diferencia de que, en lugar de exportar productos, se atraen consumidores.
- Significativos impactos sociales (proyectos de regeneración social, mayor cohesión...).

No obstante, se advierte de las dificultades de cuantificar el impacto socioeconómico de la cultura sobre el desarrollo local.

¹⁴ Una aplicación al caso de la capitalidad europea de la cultura de Salamanca se realiza en Herrero (2004). Algunas reflexiones al respecto se realizan en Domínguez Martínez (2010b).

Tras ofrecer una serie de ejemplos, la Comisión Europea (2006, pág. 166) matiza que la contribución de las actividades culturales en la forma de turismo cultural depende del tipo de actividad y de las características de la economía local. “La cultura no genera automáticamente beneficios económicos para un territorio”, llega a sentenciarse.

Según la Comisión Europea (2003), aproximadamente un 30% de los destinos turísticos son elegidos en virtud de la presencia de lugares de patrimonio histórico que pueden ser visitados, y este número sube hasta el 45 o el 50 por cien si se incluye el sector cultural en sentido más amplio, con festivales o eventos culturales importantes.

Según se señala por la OCDE (2005), durante mucho tiempo los economistas han prestado escasa atención a las contribuciones de la cultura, mostrando generalmente un considerable escepticismo acerca de su valor económico, a partir de una serie de argumentos:

- El peso económico de la actividad cultural parecía mínimo, y apenas se consideró hasta finales de los años ochenta del pasado siglo.
- Las actividades culturales, a menudo basadas en una mejora y explotación del patrimonio existente, se veían como regresivas, al vincularse al pasado en vez de entusiasmarse con el futuro.
- Este énfasis en una herencia cultural a veces fosilizada se veía como una evidencia de la resistencia del territorio a la globalización del comercio y de las normas culturales.
- La mayoría de las iniciativas culturales eran financiadas con fondos públicos, que, según algunos, podrían tener un mejor uso para las prioridades locales.

Pero estas actitudes evolucionaron gradualmente:

- La cultura comenzó a ser apreciada por los empleos que crea y los rendimientos del turismo que genera.
- Los patrones de comercio internacional subrayaban el creciente lugar ocupado por los productos culturales.
- Las industrias culturales (libros, grabaciones y productos audiovisuales) tenían una fuerte demanda.
- Otros productos y servicios que combinaban una dimensión cultural con un aspecto utilitarista (moda, arquitectura...) se reconocían como fuentes de valor añadido y se situaban bajo la rúbrica de las industrias creativas.
- El papel de la cultura también se reconoce en el ámbito del desarrollo local.

Naciones Unidas (2008) pone el acento en el nuevo paradigma del desarrollo que vincula la economía y la cultura. Como elemento central de dicho paradigma se destaca que la creatividad, el conocimiento y el acceso a la información se reconocen cada vez más como poderosas

herramientas impulsoras del crecimiento económico y la promoción del desarrollo en un mundo globalizado.

Referencias bibliográficas

BANKING ON CULTURE (A): “New financial instruments for expanding the cultural sector in Europe”.

COMISIÓN EUROPEA (2003): “Culture and tourism”, Directorate-General Enterprise-Tourism Unit, 28 de enero.

COMISIÓN EUROPEA (2006): “The economy of culture in Europe”, KEA.

COMISIÓN EUROPEA (2010): “Libro Verde: Liberar el potencial de las industrias culturales y creativas”, COM(2010)183 final, Bruselas.

DCMS (A): “The funding dilemma for Britain’s music business”.

DÍAZ MIER, M. Á., y GALINDO MARTÍN, M. A. (2001): “Una brecha amplia: cultura y desarrollo económico”, ICE, nº 792.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2010a): “El canon digital: ¿canonización o condenación?”, La Opinión de Málaga, 17 de marzo.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2010b): “Málaga 20167: el binomio cultura-economía”, La Opinión de Málaga, 14 de junio.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2011): “Cultura y economía: la convergencia necesaria”, eXtoikos, nº 2.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2012): “Cultura y Economía: un esquema analítico”, Documento de Trabajo nº 2, Instituto Econospérides.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2014): “Cultura e impuestos”, El Toro Celeste, nº 9.

EUROSTAT (A): “Cultural Statistics”.

FREY, B. (2000): “La economía del arte”, Servicio de Estudios de La Caixa, nº 18, Barcelona.

GORDON, J. C., y BEILBY-ORRIN, H. (2006). “International measurement of the economic and social importance of culture”, OCDE.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE) (A): “Cuentas económicas nacionales”, www.ine.es.

HERRERO PRIETO, L. C. (2004): “Impacto económico de los macrofestivales culturales: reflexiones y resultados”, Portal Iberoamericano de Gestión Cultural, www.gestioncultural.org.

MARCO-SERRANO, F., y RAUSELL-KÖSTER, P. (2006): “Análisis de la productividad en el sector de la cultura y el ocio español: una perspectiva regional”, Estudios de Economía Aplicada, vol. 24, nº 2.

MINISTERIO DE CULTURA (2007): “El valor económico de la cultura en España”, www.mcu.es.

MINISTERIO DE CULTURA (A): “El valor económico de la cultura. Resultados 2000-2005. Introducción y breve referencia metodológica”.

MINISTERIO DE EDUCACIÓN, CULTURA Y DEPORTE (2014): “Cuenta satélite de la cultura en España. Avance de resultados 2008-2012 (Base 2008)”, 2014.

NACIONES UNIDAS (2008): “Creative economy: 2008 Report”.

NACIONES UNIDAS (2010): “Creative economy: 2010 Report”.

OCDE (2005): “Culture and local development”.

PASTOR BUSTAMANTE, J. (2001): “Economía creativa: una apuesta creíble”, El País de los Negocios, 10 de julio.

REAL INSTITUTO ELCANO (2004): “Las políticas culturales en Europa: el caso español”, Documento de Trabajo nº 24.

SATTAR, D., y RAMSDEN, P. (2000): “Third-system financial instruments for the cultural sector”.

TOWSE, R. (ed.) (2003): “A handbook of cultural economics”, Elgar, Cheltenham.

VENTURELLI, S. (A): “From information economy to the creative economy”.

El sistema financiero y su histórica y estrecha relación con el arte y la cultura

José María López Jiménez

Resumen: Las entidades integrantes del sistema financiero occidental han tenido, por diversas razones, una estrecha relación con el mundo del arte y la cultura desde su mismo origen en el Renacimiento. Muchos de los fines perseguidos entonces conservan vigor en la actualidad, como se trata de mostrar en este artículo.

Palabras clave: Finanzas; arte; cultura; Renacimiento; Medici.

Códigos JEL: B00; N00; Z1; Z11.

“Ah, Jesus. I wish you could see this. Light’s coming up. I’ve never seen a painting that captures the beauty of the ocean at a moment like this”.

“This painting here. I bought it ten years ago for 60.000 dollars. I could sell it today for 600.000”.

(Gordon Gekko en “Wall Street”-Oliver Stone, 1987-)

Sin necesidad de remontarnos a antecedentes más remotos, es constatable a simple vista la relación existente entre la banca que se formó a finales de la Edad Media y el comienzo del Renacimiento, en la que se inspira el sistema financiero actual, y el arte y la cultura, en todas sus manifestaciones.

La relación del mundo de las finanzas, más en general, con el arte y la cultura se ha mantenido e intensificado a lo largo del tiempo hasta nuestros días, como muestran algunos edificios singulares en los que las entidades financieras desarrollan su actividad, o que, simplemente, son de su propiedad, o las colecciones artísticas que estas instituciones exponen al público con carácter permanente o transitorio.

La mención conjunta a la banca y al Renacimiento, nos obliga, en primer lugar, a posar nuestra mirada en la Italia renacentista, en la Toscana. Precisamente, el banco en funcionamiento más antiguo del mundo es Banca Monte dei Paschi di Siena S.p.A., que trae origen del Monte de Piedad Siena, creado en 1472.

Esta institución está sufriendo en los últimos años, como otras entidades de la banca italiana y europea, algunas tensiones, pero ahora no nos interesa detenernos en el resultado de las pruebas de resistencia del supervisor ni en las ratios de capital, liquidez y solvencia, sino en su sede, el bello palacio Salimbeni, alzado en el siglo XIV, que simboliza a la perfección esta simbiosis entre las finanzas, la presumible solidez del edificio y del banco que este acoge, y la arquitectura como expresión artística.

Pero no solo las instituciones privadas han abrazado el arte sino que también los bancos centrales, en época más cercana a nosotros, se han animado a ello.

Recordemos la sede central del Banco de España de calle Alcalá, que “es uno de los edificios más representativos de Madrid y de la arquitectura española del siglo XIX y comienzos del XX” (Banco de España)¹.

Contemporáneo y de perfil más moderno es el rascacielos que sirve de sede al Banco Central Europeo en Frankfurt, inaugurado en 2014 y radicado en la misma ribera del río Meno, que quién sabe si, pasados los años, se convertirá en una referencia artística de primer orden.

El Banco Central Europeo, como el resto de las instituciones de la Unión Europea, muestra un especial interés por la cultura y el arte. Como ha expresado el presidente del Banco Central Europeo, “el arte es parte de la Historia de Europa, la mejor muestra del patrimonio europeo, y nos recuerda que los valores no son solo monetarios”, para añadir que “el arte une, pero el compromiso artístico también implica aceptar las diferentes perspectivas, y comprender la posibilidad de que diferentes perspectivas, a veces incoherentes, coexistan”, lo que lleva al terreno de la tolerancia y al enriquecimiento

¹ Curiosamente, se convocó un concurso público para la elección del proyecto arquitectónico que mejor se adaptase a las necesidades del Banco, y se presentaron cuatro proyectos, ninguno de los cuales resultó ser de la plena satisfacción de la comisión de obras, por lo que el proyecto se encargó a los propios arquitectos del Banco de España, que, tras estudiar los edificios de otros bancos europeos, redactaron el proyecto definitivo, aprobado a finales de 1883. En cuanto a la colección de arte, se pueden encontrar obras de arte datadas desde finales del siglo XV hasta nuestros días, entre las que hay auténticas joyas pictóricas y de gran valor histórico, como algunos Goya. El fondo pictórico más reciente incluye obras de Picasso y de Barceló. Ya en la segunda mitad del siglo XX, la colección de arte se ha enriquecido con nuevas disciplinas, como la escultura, con alguna obra de Chillida, o la fotografía.

basado en la diferencia (Banco Central Europeo, 2015)².

Ya se trate de instituciones privadas o públicas, o de entidades privadas pero con fines públicos, unos mismos propósitos impregnan, desde siempre, este acercamiento del sistema financiero a la cultura y el arte, como son la transmisión al público en general de la solidez de las instituciones, el mecenazgo como facilitador de la creación y la expresión artística, el mero placer intelectual que aquellos proporcionan, el afán de preservarlos, transmitirlos a las futuras generaciones y hacerlos accesibles a toda la ciudadanía, etcétera.

Desde luego, estos fines pueden aparecer mezclados con otros menos “nobles”, como el establecimiento de sedes tan sólidas desde el punto de vista arquitectónico que impliquen una separación física insuperable respecto a su entorno —lo que también tiene su justificación si ponderamos la necesidad de custodiar caudales ajenos—, o el arte como ostentación o medio para proclamar un estatus privilegiado.

En una zona intermedia, menos definida, se pueden ubicar históricamente otros objetivos, como la legitimación de la actividad financiera ante Dios y ante el pueblo —incluso como vía de salvación ultraterrenal—, la afirmación de que la riqueza es accesible para todos y no es, desde un punto de vista moral, mala en sí misma considerada, etcétera.

El análisis de los mercaderes y banqueros de Le Goff (2014, págs. 144-167) se centra en la Edad Media, pero contiene algunas claves sobre su papel que pueden ser de interés, por su permanencia y conexión con el presente, a los efectos que nos interesan en este artículo³.

Le Goff nos revela que una de las manifestaciones tradicionales de riqueza y de rango social consiste en proteger a los artistas, adquirir sus obras, darles trabajo en las iglesias y edificios públicos. Los mercaderes son cada vez más refinados y, gracias a sus continuos viajes, van adquiriendo un gusto por las cosas bellas más allá del lujo. Pero es también en esta época cuando se percibe que el control del arte, cuyos temas tienen que responder a sus intenciones y aspiraciones, es un “medio sobre todo para contentar al pueblo, dándole algo para admirar, para

entretenerse, evitando así que se interese demasiado por la política o reflexione sobre su condición social”. El mecenazgo del mercader se convierte así en la continuación de la política patricia e imperial romana con su lema “panem et circenses”⁴. Le Goff destaca a los Medici, a Lorenzo, en particular, como quienes mejor usaron esta modalidad de mecenazgo⁵.

Los ricos mercaderes solo tratan con una cierta consideración a un reducido grupo de los artistas que les rodean, como son los poetas, los eruditos y los filósofos; las obras de los pintores, los arquitectos y los escultores son menospreciadas por consistir en trabajos manuales, por lo que no será de extrañar que algunos artistas expresen en sus obras, de una manera disfrazada, sus intenciones críticas con respecto a sus empleadores (ejemplos de ello serían la recurrente figura del ermitaño voluntariamente aislado en el desierto, o el del mal ladrón de la crucifixión de Jesucristo).

En esta época gana peso el retrato, uno de cuyos mejores exponentes es el de “Arnolfini y su esposa”, de Van Eyck, que muestra el gusto de los más pudientes de verse reflejados en su hogar, con su familia, sobre todo con sus hijos, que son un

⁴ El “pan y circo” quizás no nos haya abandonado todavía. Vargas Llosa (2013, págs. 33 y 34), en su ensayo sobre la “civilización del espectáculo”, en la que lo primero es el entretenimiento y escapar del aburrimiento es la pasión universal, comienza su argumentación con el testimonio de un corresponsal en Nueva York de un diario español que relata que tras la quiebra de Lehman Brothers, en septiembre de 2008, los fotógrafos buscaban “brokers” que se arrojaran al vacío de los rascacielos. Vargas Llosa afirma que esta imagen “es la mejor manera de definir la civilización de nuestro tiempo, que comparten los países occidentales, los que, sin serlo, han alcanzado altos niveles de desarrollo en el Asia, y muchos del llamado Tercer Mundo”. La conversión de la natural propensión a pasarlo bien en un valor supremo tiene consecuencias inesperadas: “la banalización de la cultura, la generalización de la frivolidad y, en el campo de la información, que prolifere el periodismo irresponsable de la chismografía y el escándalo”.

⁵ Ferguson (2009, págs. 42-48) nos ilustra acerca del origen de los Medici y su relación con el poder y el arte. Con los primeros impagos soberanos en el siglo XIV (los de Eduardo III de Inglaterra y el rey Roberto de Nápoles), que arruinaron a sus acreedores florentinos, emergen los Medici, cuya impronta está ligada al Renacimiento, a la banca, al patronazgo y al arte. Dos Medici fueron papas de la iglesia católica, dos fueron reinas de Francia y tres fueron duques. Fue Nicolás Maquiavelo quien escribió su historia. Su patronazgo de las artes y las ciencias alcanzó a genios como Miguel Ángel o Galileo, y su legado arquitectónico todavía subsiste en Florencia (la villa de Cafaggiolo, el castillo de San Marcos, la basílica de San Lorenzo, el palacio Vecchio...). El origen de todo este esplendor se encuentra en su profesión de banqueros especializados en el cambio de moneda (“Arte de Cambio”), con una red de sucursales bien asentada por toda Europa. La destrucción de su legado queda marcada por la “hoguera de las vanidades” instigada por Savonarola en 1497 (que inspira el título de la novela de Tom Wolfe, de 1987).

² La institución cuenta, igualmente, con una colección de arte compuesta por pinturas, dibujos, fotografías, esculturas y otros objetos de arte.

³ Históricamente, los banqueros son antes mercaderes que banqueros. Tras una época en la que simultanean ambas cualidades (mercaderes-banqueros), hacia el siglo XVI aproximadamente comienzan a especializarse en la actividad típicamente bancaria (captar depósitos y conceder crédito) y en otras auxiliares, al servicio, en el caso de los banqueros más relevantes, de la monarquía. Nos remitimos para más detalle a López Jiménez (2016*).

testimonio de la continuidad de sus negocios y de su prosperidad.

El gusto por el humanismo y el mecenazgo acarrearán con frecuencia que el mercader-banquero se interese en menor medida por sus negocios, que reste de sus empresas comerciales lo que canaliza hacia sus intereses artísticos, y que gaste en lujo antes que en mercancías.

Como en pleno siglo XXI, Le Goff nos confirma que muchas veces el mecenazgo de los grandes mercaderes-banqueros medievales se inscribe en una política cultural de las ciudades destinada a reanimar su economía, que puede ser el punto de partida de una política turística destinada a atraer “peregrinos” como fuente de nuevos beneficios.

El eje mercantil y financiero europeo pronto pasaría de Italia a Holanda, y, de hecho, la primera sociedad anónima, la Compañía de las Indias Orientales, se constituyó en Ámsterdam en los primeros años del siglo XVII, en un empuje que le llevó al liderazgo económico durante unos 150 años. Merecen ser traídas a colación las reflexiones de Wallwitz (2013, págs. 23 y 24):

“La época dorada que viven los neerlandeses no se explican sólo por su creatividad financiera. La piedad, el esfuerzo, la audacia, el sentido artístico, el cultivo de las letras y también de la piratería juegan un papel de primer orden. Rembrandt y Vermeer seguirían siendo genios de la pintura sin la Compañía de las Indias Orientales, pero la riqueza y la libertad de las que disfrutaban los Países Bajos gracias a su comercio son una condición esencial para que su arte fructifique. Todo está relacionado entre sí. Ninguna cultura ha tenido jamás una producción artística digna de mención sin un fundamento económico sólido. No es casual que la revolución artística y cultural que viven los Países Bajos coincida con su revolución financiera. Un país que atrae a Descartes y a Spinoza es lo suficientemente genial para lanzarse a especular con tulipanes y perder con ello todas las ganancias que ha conseguido con sus incontables expediciones a Asia. No sólo la necesidad, también la libertad y el dinero fomentan la creatividad del hombre”.

Todo lo anterior lleva a Wallwitz a concluir que “el mundo de las finanzas y el mundo artístico no pueden prescindir el uno del otro”.

Sin embargo, se ha de admitir una posible contradicción entre la realidad descrita y cuál debería ser, para Weber (2010, págs. 78 y 79), el “tipo-ideal” de empresario capitalista: “El ‘tipo ideal’ de empresario capitalista [...] no guarda ninguna afinidad con esos alardes más bastos o más finos; aquél aborrece la ostentación y el derroche innecesario y el disfrute consciente de su poder y la aceptación más bien incómoda de los signos externos del aprecio social de que disfruta. Su modo de vida

lleva, en mi opinión, ciertos rasgos *ascéticos*, como se pone de manifiesto en el ‘sermón’ de Franklin citado antes [...]”.

Quizás sea posible una situación de síntesis, en la que la actividad financiera o empresarial guiada por el recato y las ascesis a la que alude Weber no sea incompatible con la expresión artística en sus variadas formas, en provecho propio del financiero pero también de su colectividad más cercana o remota. Un exceso de modestia o ascesis, más aún en la actualidad, impediría la visualización del negocio, base para el establecimiento y mantenimiento de las relaciones con los clientes y otros grupos de interés, y, por tanto, la generación de beneficio y la acumulación de riqueza mediante el ahorro.

Obviamente, si el financiero o sus allegados se vuelcan en una actividad artística y social superficial, frívola o desenfadada —ya sea como mecenas, impulsor o mero usuario—, sin unos valores claros que llenen de sentido la existencia personal y su vocación empresarial, lo habitual será la dilapidación de la herencia recibida de las anteriores generaciones. Esta visión la podemos hallar en otra obra de arte, esta vez escrita, “Los Buddenbrook”, de Thomas Mann, quien también trata de moralizarnos sobre los excesos de la clase burguesa en la Alemania de mediados del siglo XIX, la vacuidad de sus vidas y cómo se puede destruir en apenas dos generaciones el enorme legado empresarial y social recibido de unos ascendientes que se han guiado en mucha mayor medida por la discreción y el esfuerzo. Con Hanno Buddenbrook, quien ha sido dotado por la naturaleza de una especial sensibilidad para el arte, para la música en especial, y su muerte prematura, se extinguen los Buddenbrook⁶.

Este rápido repaso de aspectos concretos de la Historia de los últimos 500 años nos revela la estrecha relación entre el sistema financiero, el arte y la cultura.

No es difícil apreciar cómo muchos de los móviles que impulsaron a los banqueros del pasado en su aproximación al arte y la cultura aún sirven de motivación a los profesionales del sistema financiero del presente: la legitimación social, la transmisión de la idea de solidez de las instituciones que representan y del sector financiero en su conjunto, el mecenazgo y la protección de los artistas, la promoción económica de sus ciudades, el mero afán especulativo, la asociación de la marca de la institución con una vocación social, etcétera.

Pero también parece existir un vínculo con el simple reconocimiento del arte y la cultura, en todas sus expresiones, como vehículo para gozar de la

⁶ Para más detalle sobre este libro, véase nuestra reseña en este mismo número de la revista eXtoikos (López Jiménez, 2016b).

belleza y para obtener respuestas y alcanzar convicciones que son por completo ajenas al mundo de lo material, que no se pueden comprar con dinero.

Referencias bibliográficas

BANCO CENTRAL EUROPEO (2015): «Welcome address by Mario Draghi, President of the ECB, “Art on site” inauguration», Frankfurt am Main, 6 October.

BANCO DE ESPAÑA: página web (www.bde.es), sección “Patrimonio histórico-artístico”.

FERGUSON, N. (2009) [2008]: “The ascent of money. A financial history of the world”, Penguin Group (USA), New York.

LE GOFF, J. (2014) [2004]: “Mercaderes y banqueros de la Edad Media”, 2ª ed., Alianza Editorial, S.A., Madrid.

LÓPEZ JIMÉNEZ, J.Mª. (2016a): “Mercaderes-banqueros en la época de Miguel de Cervantes”, eXtoikos, nº especial sobre “Cervantes y su época: el contexto socioeconómico”.

LÓPEZ JIMÉNEZ, J.Mª. (2016b): “Reseña de ‘Los Buddenbrook’, de Thomas Mann”, eXtoikos, nº 18.

VARGAS LLOSA, M. (2013) [2012]: “La civilización del espectáculo”, Santillana Ediciones Generales, S.L., Madrid.

WALLWITZ, G. VON (2013) [2011]: “Ulises y la comadreja. Una simpática introducción a los mercados financieros”, 1ª ed., 1ª reimpr., Acantilado, Quaderns Crema, S.A.U., Barcelona.

WEBER, M. (2010) [1904-1905]: “La ética protestante y el espíritu del capitalismo”, 1ª ed., 6ª reimpr., Alianza Editorial, S.A., Madrid.

Las fundaciones bancarias como instrumentos para la promoción y difusión de la cultura

Antonio J. López Expósito

Resumen: La finalidad social de las fundaciones bancarias y la orientación de su actividad a la atención y desarrollo de la obra social las convierten en instrumentos de gran utilidad para, entre otras actuaciones, promover y difundir la cultura entre la sociedad. El objetivo de este artículo es realizar una aproximación al presente y futuro de estas entidades, como continuadoras de la actividad social de las cajas de ahorros.

Palabras clave: Cajas de ahorros; fundaciones bancarias; obra social; cultura.

Códigos JEL: A12; Z10.

“Sólo el que sabe es libre, y más libre el que más sabe... Sólo la cultura da libertad... No proclaméis la libertad de volar, sino dad alas; no la de pensar, sino dad pensamiento. La libertad que hay que dar al pueblo es la cultura”.

Miguel de Unamuno

1. De las cajas de ahorros a las fundaciones bancarias: Origen y evolución

El nacimiento de las cajas de ahorros se remonta al siglo XV en Italia, con el desarrollo de los Montes de Piedad. Estos fueron creados por los monjes franciscanos y concedían préstamos sin interés a los estratos más humildes de la sociedad para que pudieran satisfacer sus necesidades. Sus gastos administrativos se sufragaban por medio de limosnas, pero, con el desarrollo de estas instituciones y el cambio de sistema económico, se introdujo un interés reducido y se añadieron mecanismos de ahorro con gran éxito.

En España, las cajas de ahorros se crearon como un instrumento para facilitar el acceso al crédito de las clases sociales con menos recursos y tenían como finalidad fundamental la beneficencia en conexión con la actividad que desempeñaban los Montes de Piedad frente a la usura.

Como se expone en el Preámbulo de la Ley 26/2013, de 27 de diciembre, de cajas de ahorros y fundaciones bancarias (en adelante, LCAFB), “aspectos que son aún hoy de honda preocupación, como la protección de los intereses de los pequeños ahorradores o la exclusión financiera, [...] fueron abordados por unas instituciones que, más allá de su integración en un panorama financiero fuertemente competitivo, asumieron de manera propia preocupaciones de carácter social. Esta misma vocación social condujo a una preferencia natural por la actividad financiera más básica, de menor riesgo y sofisticación y más próxima al interés del ciudadano. Asimismo, la actuación histórica de las cajas siempre se desarrolló desde una perspectiva marcadamente local, con un profundo arraigo a la provincia o

municipios donde se constituyeron y con una gran sensibilidad a las necesidades y particularidades propias del territorio en el que actúan.”

Las primeras normas reguladoras de las cajas de ahorros en España aparecieron en el siglo XIX¹. Desde su origen, estas entidades estuvieron orientadas al fomento y protección del ahorro, y a la generalización del acceso al crédito de las clases sociales más desfavorecidas.

Con la Ley de 1880 se produjo un cambio en la concepción de las cajas de ahorros dando prioridad a la finalidad social respecto a la beneficencia e introduciendo un sistema de orientación de las inversiones de los excedentes de estas entidades hacia fines sociales.

La finalidad financiera de las cajas de ahorros fue impulsada por el Real Decreto Ley de 21 de noviembre de 1929 y por el Decreto de 14 de marzo de 1933, que, como señala León Sanz (2014), se consideran la carta magna de la regulación moderna de las cajas de ahorros. La mencionada regulación tenía presentes las peculiaridades diferenciadoras de estas entidades frente a las simples fundaciones de beneficencia generales o particulares, no limitándose, como éstas, a atender sus fines con las rentas procedentes de un capital de dotación o de subvenciones que les estén asignadas, sino que, mediante la administración de depósitos ajenos, obtenían utilidades que les permitían acometer la ejecución de las obras sociales.

Desde entonces, la regulación posterior reforzó progresivamente la función financiera y crediticia de las cajas de ahorros. Fue concretamente el Real Decreto 2290/1977, de 27 de agosto, para la regulación de los órganos de gobierno y las funciones de las Cajas de Ahorros, la norma que permitió a las cajas de ahorros realizar las mismas operaciones que las autorizadas a la banca privada.

¹ Reales Órdenes de 3 de abril de 1835 y de 17 de abril de 1839.

Posteriormente, la Ley 31/1985, de 2 de agosto, de Regulación de las Normas Básicas sobre Órganos Rectores de las Cajas de Ahorros persiguió el triple objetivo de democratizar sus órganos de gobierno, profesionalizarlos y ajustar el régimen normativo de estas entidades a la nueva organización territorial del Estado, surgida tras la Constitución de 1978, pasando las Comunidades Autónomas a tener un papel clave tanto en la regulación como en la gestión de estas entidades.

Las consecuencias de la crisis económica internacional originada en 2007 afectaron con gran intensidad a las cajas de ahorros españolas. Durante el periodo de crisis fue necesaria una profunda intervención de los poderes públicos para acometer el saneamiento y reestructuración de buena parte de las cajas de ahorros, ante su grave situación financiera.

Concretamente, desde el año 2008, España ha asistido a la mayor reestructuración del sistema financiero en su conjunto, que ha influido, de forma especialmente intensa, en el régimen jurídico y funcionamiento de las cajas de ahorros. Su sobredimensionamiento y la excesiva exposición al riesgo inmobiliario fueron destapando sus debilidades de carácter estructural, que, junto a las del sistema bancario, en general, terminaron por acelerar la reestructuración de las entidades en crisis. Ello sin perjuicio de que hubo cajas de ahorros que gozaron de una gestión profesional con solvencia y liquidez acreditadas, por lo que el problema no puede atribuirse exclusivamente al modelo sino, más bien, a la deficiente gestión en casos concretos.

Para enderezar estas entidades se adoptó, en primer lugar, una vía de carácter reformista, con la aprobación del Real Decreto-Ley 11/2010, de 9 de julio, de órganos de gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las Cajas de Ahorros, que añadió dos nuevas formas de desarrollar la actividad de las cajas: de un lado, el desarrollo indirecto de la actividad crediticia a través de una entidad bancaria a la que la caja aportaba su negocio financiero, manteniendo su condición de entidad de crédito y, de otro lado, la transformación de la caja en fundación de carácter especial, con la consiguiente pérdida de la condición de entidad de crédito, centrándose en el desarrollo de su obra social, y a la que debía destinar el producto de su negocio financiero, sin perjuicio de la posibilidad de llevar a cabo actividades de fomento de la educación financiera.

La anterior medida se reveló como insuficiente, ya que las dificultades para garantizar la viabilidad de ciertas cajas de ahorros y sus debilidades estructurales para reforzar autónomamente su solvencia acabaron exigiendo un esfuerzo extraordinario de la sociedad española, incluyendo la prestación de asistencia financiera externa por parte de los socios del Eurogrupo y la nacionalización de aquellas cajas de ahorros que se encontraban en

mayores dificultades de solvencia.

Finalmente, se optó por la transformación de las cajas de ahorros, exigiendo su conversión en fundaciones bancarias u ordinarias.

El hito más importante durante el citado proceso fue la firma del Memorando de Entendimiento y el Acuerdo Marco de Asistencia Financiera entre España y la Comisión Europea el 23 y el 24 de julio de 2012, respectivamente, que sentaron las bases para clarificar², de forma definitiva, el papel de las cajas de ahorros en nuestro país. En cumplimiento de lo anterior, se aprobó la LCAFB, que dio paso a la transformación definitiva de estas entidades de crédito en fundaciones de carácter bancario u ordinario, sin perjuicio de la subsistencia de la figura de las cajas de ahorros, si bien sometidas a limitaciones operativas y territoriales y de volumen de negocio, que, como defienden López Jiménez y Narváez Luque (2014), hacen parecer no del todo razonable su mantenimiento.

Uno de los aspectos fundamentales de la referida normativa es la regulación de una nueva figura para el sistema jurídico español y el sector fundacional en general: las fundaciones bancarias, cuya doble finalidad consiste en llevar a cabo la obra social que anteriormente fue desarrollada por las cajas de ahorros y gestionar de forma adecuada su participación en una entidad de crédito³.

Consecuencia de las referidas novedades normativas, nos encontramos, en la actualidad, con un escenario que ha pasado de tener 45 cajas en el año 2010, a solamente tener dos⁴ cajas de ahorros con dimensiones reducidas. El destino para el resto ha sido el de dar cumplimiento a la LCAFB, que impone la transformación de aquellas en fundaciones de carácter bancario u ordinario, en función del grado de participación y control que mantengan sobre la entidad de crédito de la que sean accionistas, traspasando toda su actividad financiera a esta.

2. La labor de difusión y promoción de la cultura de las cajas de ahorros.

En las sociedades democráticas constituye una realidad la participación, junto con el sector público,

² Se estableció la obligación de “preparar normas para clarificar el papel de las cajas de ahorros en su calidad de accionistas de las entidades de crédito, con vistas a una eventual reducción de su participación a niveles no mayoritarios” (Declaración nº 23 del MoU, junto a medidas 18 y 20 referidas a las cajas de ahorros).

³ Se entiende por fundación bancaria “aquella que mantenga una participación en una entidad de crédito que alcance, de forma directa o indirecta, al menos, un 10 por ciento del capital o de los derechos de voto de la entidad, o que le permita nombrar o destituir algún miembro de su órgano de administración” (art. 32.1 LCAFB).

⁴ Caixa Pollença y Caixa Ontinyent.

de personas, entidades e instituciones privadas en la protección, el desarrollo y el estímulo de actividades de interés general, desde lo puramente benéfico y asistencial hasta lo cultural y artístico.

Anteriormente hemos aludido a que lo que siempre caracterizó y distinguió a las cajas de ahorros de otras instituciones financieras fue el retorno a la sociedad en la que estaban asentadas de los beneficios conseguidos mediante su actividad financiera.

La inversión en obra social de las cajas de ahorros fue modificándose con el paso del tiempo. Hasta finales de la década de los 60 dicha inversión estaba destinada a solventar las necesidades fundamentales de los menos favorecidos. A partir de los 70, y gracias a la llegada del Estado de Bienestar y, por tanto, a la cobertura pública de este tipo de cuestiones de primera necesidad, la estrategia cambió y gran parte de las aportaciones a obra social comenzaron a destinarse a los ámbitos de la cultura y la educación.

Como subraya Domínguez Martínez (2011), estas entidades han desarrollado un “extenso elenco de actividades de carácter social y cultural, articuladas en un amplio número de centros propios y un interminable abanico de colaboraciones con agentes públicos y privados. A lo largo de los años, las Cajas de Ahorros han conformado la mayor red asistencial y cultural privada de España, lo que, de manera sistemática, se repite en todas las Comunidades Autónomas”.

En línea con lo anterior, resulta evidente que las cajas de ahorros, en las últimas décadas, han desarrollado un importante papel de fomento de la cultura española, promoviendo acciones en torno a exposiciones, conciertos, representaciones teatrales, impulso de museos, cursos, seminarios y publicaciones, atendiendo, de esta forma, demandas y expectativas de la sociedad, no siempre satisfechas, de forma suficiente, desde el sector público.

Las consecuencias de la reciente crisis económica, traducidas en la reestructuración del sistema financiero español, anteriormente mencionada, han hecho que no pocas voces hayan alertado sobre el riesgo en relación a la propia continuidad de la obra social que habían venido desarrollando las cajas de ahorros.

Así, por ejemplo, desde el ámbito de la cultura, en una entrevista en la revista “Jot Down”, Guillermo Solana (2013) manifestaba que “[...] la gran tragedia que va a dejar esta crisis en lo que se refiere a la cultura es la quiebra de las cajas de ahorros [...] las cajas producían también una enorme cantidad de actividad cultural muy valiosa: exposiciones, ciclos de conferencias, premios literarios o artísticos, conciertos, de todo. Y todo eso no va a volver”.

Según datos de CECA⁵, en 2008 la inversión en obra social de las entidades del sector CECA superó los 2.000 millones de euros. Desde ese año, esta inversión ha venido minorándose de forma progresiva y significativa hasta los 717 millones de euros invertidos en 2015.

Sin embargo, podemos afirmar que los peores presagios finalmente no se han cumplido y que, una vez pasada la etapa más virulenta de la crisis económica y acometida una profunda reestructuración del sistema financiero español, la inversión en obra social de las antiguas cajas de ahorros, pese al descenso de cuantía experimentado, sigue teniendo un impacto relevante en nuestra sociedad.

De hecho, en 2015 se ha producido, con respecto a 2014, un incremento de este gasto del 1 por ciento. Este repunte, el primero desde el año 2008, confirma el cambio de tendencia que se venía apreciando a partir de 2012 cuando comenzó a estabilizarse la inversión.

Según datos de CECA, la inversión en obra social en 2015 ascendió a 717 millones de euros. Esta inversión ha permitido financiar más de 90.000 actividades que han beneficiado a más de 30 millones de personas. La categoría de la acción social continúa siendo la principal área de inversión, al concentrar un 45 por ciento del total. Cultura y Patrimonio es la iniciativa más eficiente con el mayor número de beneficiarios por cada euro invertido.

Cabe destacar la paulatina diversificación de las vías de ingresos de la obra social. Más de un 36 por ciento de los fondos generados en 2015 corresponde a actividad propia, lo que supone un notable avance en los últimos años. Estos datos demuestran la reorientación del modelo de gestión de las obras sociales, que debe perseguir asegurar la sostenibilidad a largo plazo de esta importante labor, buscando líneas de ingresos alternativas a las tradicionales.

3. La obra socio-cultural de las fundaciones bancarias: Perspectivas de futuro.

El escenario financiero español se encuentra constituido, actualmente, por grandes grupos bancarios en cuyo accionariado están integradas, en algunos casos, las fundaciones bancarias y algunas ordinarias (en el caso de las segundas, hasta el diez por ciento de participación), las que han asumido, a partir de su transformación, la realización de la obra social y cultural de las antiguas cajas de ahorros, así como la gestión de su participación como accionistas en la entidad bancaria participada. En atención a las anteriores circunstancias, resulta previsible que la mayor parte de la financiación con la que estas entidades contarán a partir de ahora será la

⁵ A este respecto, véase la Memoria de Obra Social 2015.

proveniente de los dividendos de dicha participación.

El hecho, en sí mismo, de la transformación, en los casos legalmente previstos, de las cajas de ahorros en fundaciones bancarias no implica la consecuencia de que las actividades socio-culturales anteriormente impulsadas por las cajas de ahorros tengan que disminuir o desaparecer. Ello es coherente con la propia finalidad social que la ley otorga a estas entidades⁶.

No obstante lo anterior, en la práctica, el equilibrio entre la adecuada gestión de su participación en la entidad bancaria y la atención y desarrollo de la obra social no siempre se va a presentar como una cuestión exenta de dificultades, teniendo en cuenta que el conjunto de obligaciones⁷ legales que la LCAFB y su normativa de desarrollo imponen a las fundaciones bancarias persigue “que las fundaciones bancarias reduzcan paulatinamente su participación en las entidades de crédito, a fin de que el proceso de reestructuración del sistema financiero español concluya en un periodo de tiempo razonable”⁸.

Considerando la anterior exigencia de pérdida de control de la entidad de crédito, se vislumbran en un horizonte a corto plazo interrogantes en relación a la obtención de recursos por parte de las fundaciones bancarias para atender su obra social. Dicho de otro modo, si la continuidad de la obra social de las antiguas cajas de ahorros, ahora gestionada por las fundaciones bancarias, pasa a depender únicamente del posible reparto de dividendos de los bancos de las que son accionistas, es probable, cuanto menos, una preocupante disminución de los fondos para la financiación de los proyectos sociales.

Ante este panorama, cobra especial importancia que las fundaciones bancarias sean capaces de, en el marco de sus objetivos y finalidad, explorar la consecución de recursos para financiar su actividad usando vías alternativas de ingresos a las ya conocidas, que les posibilite seguir atendiendo aquellas necesidades de la sociedad como hasta ahora se ha venido haciendo.

En este contexto de búsqueda de líneas de ingresos alternativas a las tradicionales, es preciso tener en

cuenta el plan de diversificación de inversiones y de gestión de riesgos que las fundaciones bancarias deben incorporar en su plan financiero que deberá, en todo caso, incluir compromisos para que la inversión en activos emitidos por una misma contraparte, diferentes de aquellos que presenten elevada liquidez y solvencia, no supere los porcentajes máximos sobre el patrimonio total en los términos que determine el Banco de España⁹.

Por otro lado, en esta nueva situación resulta conveniente explorar la posibilidad de acuerdos de colaboración entre las fundaciones bancarias y otros actores dentro del ámbito social y cultural, sin perjuicio de las cooperaciones que puedan configurarse con la Administración Pública o con el sector empresarial. La herramienta de la colaboración puede ser beneficiosa para poner en común recursos para el desarrollo de objetivos comunes en beneficio de la comunidad.

Se trata, pues, de aprovechar la profesionalidad de las consolidadas estructuras de estas entidades, líderes en inversión social. Su profundo conocimiento del entorno y de las principales necesidades de la sociedad se presenta como un elemento de valor que ofrecer a otras entidades públicas y privadas para el establecimiento y desarrollo de obras sociales y culturales en colaboración, que plasme la existencia de objetivos comunes.

La financiación es una condición *sine qua non* en el desarrollo de los proyectos culturales y creativos. Sin financiación no existen proyectos, por pequeña que sea la financiación requerida.

En la última década ha aumentado la dificultad para acceder a la financiación de proyectos culturales y creativos. Por una parte, se ha reducido la financiación pública destinada a este tipo de proyectos (ayudas, subvenciones, préstamos públicos en condiciones favorables, etc.); y, por otra parte, el acceso a la financiación privada ha sufrido también un considerable retroceso, motivado por la crisis financiera. Todo ello, a pesar del importante papel que juega la cultura dentro de la economía, como fuente de riqueza y potente sector económico.

Todos estos cambios están generando que la sociedad civil acuda a otras vías para la financiación

⁶ El art. 32.2 de la LCAFB establece que “la fundación bancaria tendrá finalidad social y orientará su actividad principal a la atención y desarrollo de la obra social y a la adecuada gestión de su participación en una entidad de crédito”.

⁷ Entre ellas, la elaboración, con periodicidad anual, de un plan financiero que, en el caso de las fundaciones bancarias con capacidad de control de una entidad de crédito, debe incluir la dotación de un fondo de reserva para hacer frente a posibles necesidades de recursos propios de la entidad de crédito, o bien un programa de desinversión que incluya de manera detallada las medidas a implementar por la fundación para reducir su participación hasta niveles de no control en un plazo máximo de 5 años.

⁸ Extraído de la Exposición de Motivos de la LCAFB.

⁹ En este sentido, El Banco de España, por medio de la Circular 6/2015 (norma décima), ha establecido los siguientes límites:

- i. La inversión en activos emitidos por una misma contraparte, distinta de la entidad de crédito participada, no podrá superar el 10 % del patrimonio neto total de la fundación.
- ii. La inversión en activos emitidos por sociedades de un mismo sector de actividad, distinto del sector bancario, según las definiciones incluidas en la Clasificación Nacional de Actividades Económicas, no podrá superar el 40 % del patrimonio neto total de la fundación.

de sus proyectos culturales. A modo de ejemplo, en el ámbito de la colaboración y para la financiación de pequeños proyectos, en los últimos años se ha producido un auge del *crowdfunding* que nace como un sistema alternativo a las tradicionales fuentes de financiación, haciendo posibles nuevas fórmulas colectivas, participativas y colaborativas.

En conclusión, no podemos sino abogar por que a corto y medio plazo se encuentren las fórmulas necesarias que permitan que las fundaciones bancarias puedan seguir atendiendo y desarrollando su obra social, en general, y cultural, en particular.

Referencias bibliográficas

CECA (2016): Memoria de Obra Social 2015.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J.M. (2011): "La función social de las Cajas de Ahorros en la España de las autonomías", eXtoikos, núm. 2, págs. 77 a 79.

FUNCAS (2015:) El nuevo mapa de las fundaciones: De Cajas de Ahorros a Fundaciones.

JOT DOWN (2013): Entrevista a Guillermo Solana, director artístico del Museo Thyssen-Bornemisza de Madrid, 23 de noviembre, versión on line.

LEÓN SANZ, F.J. (2014): La reestructuración del sistema financiero español: La transformación de las Cajas de Ahorro, (The restructuring of the Spanish financial system. The transformation of the savings Banks), Working Paper IE Law School, AJ8-178 08-11-2011, Las reformas de las sociedades cotizadas y del sistema financiero 2008-2013, Editorial Aranzadi, enero de 2014.

LÓPEZ JIMÉNEZ, J.M. y NARVÁEZ LUQUE, A. (2014): "Ley de Cajas de Ahorros y Fundaciones Bancarias: la expulsión de las cajas de su paraíso financiero", Diario La Ley, 7 de febrero, págs. 1 a 12.

La especulación en el arte

Andrés A. González Medina

Resumen: En el presente artículo tratamos de explicar por qué el arte contemporáneo se ha convertido en una mercancía de producción en serie. Realizamos un análisis de la burbuja que hubo recientemente en este mercado. Seguimos el modelo de Minsky para determinar las causas que la provocaron y las fases por las que aquella atravesó.

Palabras clave: Burbuja; arte contemporáneo; especulación.

Códigos JEL: Z10.

1. Introducción

Las burbujas económicas se producen cuando el precio corriente de algún activo crece de forma desorbitada con respecto a su valor teórico. Se han producido en todo tipo de bienes: tulípanes, viviendas o incluso en productos, tan aparentemente alejados del campo objeto de la ciencia económica, como es el arte. La principal variable explicativa de las burbujas radica en las expectativas de los inversores. Al principio creen que el precio no dejará de aumentar. Pero cuando estos pierden su confianza en el mercado se genera un pánico que hace que todo el mundo quiera vender cuanto antes, al objeto de minimizar sus pérdidas. Numerosos autores han intentado explicar este fenómeno económico. Pero sin duda Hymann Minsky tiene un papel destacado. Diseñó un modelo que sostiene que la especulación y la expansión del crédito son las variables explicativas que originan la burbuja, generando a continuación un agotamiento financiero que, posteriormente, conduce al pánico y al crac.

Una de las últimas de las grandes burbujas tuvo lugar en el mercado de arte moderno. Siguiendo el modelo de Minsky comprobaremos que la escalada descomunal de los precios en este caso no respondía a una cuestión de escasez, como algunos inicialmente defendieron, sino a la codicia y la especulación humana.

2. El inicio de la burbuja

Esta fase comenzó cuando ciertos coleccionistas ricos contrataron a jóvenes artistas para que estos expusieran en sus galerías y museos. Vendían sólo una parte de su obra. Tenían un exceso de liquidez y consideraron que el arte podía ser una mercancía donde poder invertir. En consecuencia, la producción de arte contemporáneo se disparó. En el periodo de 2003 a 2008 el incremento del valor fue de un 800 % según datos de Artprice. El fenómeno irrumpió con la suficiente fuerza, como para generar un desequilibrio en la situación económica. La demanda se desplazó hacia este tipo de bienes. Nuevos agentes entraron en el mercado atraídos no sólo por las oportunidades de

beneficio, sino porque también el arte era una mercancía que permitía socializar y dotaba de estatus. Los precios seguían subiendo y la demanda también. Aparecieron nuevos especuladores atraídos por el aumento de las posibilidades de obtener beneficios fiscales. El *modus operandi* era el siguiente: Los coleccionistas ricos donaban las obras que compraban a instituciones públicas en algunos casos, en otros, a sus propias fundaciones. Este aparente acto de filantropía tenía realmente por objeto reducir el pago de impuestos.

Pero el crecimiento del mercado del arte seguramente no se debió sólo a las nuevas fortunas y a los considerados grandes artistas. Las estrategias de las casas de subastas y de los marchantes jugaron un papel determinante. Por un lado, hacían famosos a sus virtuosos creadores prestando obras de los mismos en decenas de exposiciones por todo el mundo. Por otra, generaban expectativas de escasez de las mismas. La forma de hacerlo era garantizarse un precio de venta para los artistas que representaban y cuya obra poseían en grandes cantidades. Los marchantes acudían a las subastas y pujaban por las obras de los suyos asegurándose que se vendían a un buen precio para posteriormente, fuera del circuito comercial oficial de las subastas, que es donde verdaderamente estaba el negocio, poder venderlos a un precio mínimo que previamente ya se habían asegurado. Posteriormente, poco a poco, iban dando salida a las obras que tenían acumuladas de sus “trabajadores contratados”, al tiempo que intentaban mantener la sensación de carencia en el mercado. En algunos casos incluso los propios artistas eran los dueños de las casas de subastas. La demanda se estaba retroalimentando y los precios entraron en una espiral alcista. Pero aun así, la burbuja no se hubiera dado, si las obras de algunos de estos creadores, como por ejemplo Damien Hirst, no se hubieran producido en serie.

3. Auge de la burbuja

Había una euforia en el mercado. Se realizaban compras masivas especulativas con el único objetivo de obtener un beneficio de la venta. Se dio el “efecto de arrastre”, los agentes tendían a aceptar como válidos los razonamientos o las ideas de la mayoría sin analizar si eran correctas desde un punto de vista lógico. Los agentes que participaban en el mercado eran irracionales porque no sólo trataban de protegerlo sino también de justificar su enriquecimiento. La irracionalidad llegó a tal punto que, como diría Minsky, se produjo una sobrenegociación. Las casas de subastas, como Sotheby’s, realizaban prácticas muy peligrosas. Por un lado, garantizaban a la parte vendedora un precio mínimo para atraer a clientes pudientes a las mismas. Esas garantías al vendedor convertían a las casas de subastas en “fondos de riesgo”. Y por otro, prestaban para las pujas, por lo que se podían comprar obras de arte sin pagarlas en su totalidad, presionando de esta forma al alza su valor monetario. Lo hacían porque querían que siguiera aumentando el precio de la “mercancía”, de forma que se pudiera llegar a un punto en el que después vender la obra de arte y con las ganancias obtenidas pagar el precio inicial.

Conforme continuaba aumentando el precio empezaron a disminuir los compradores provocando una reducción de los precios. Cuando las expectativas no se cumplieron, se generó un sustancial aumento de las deudas, siendo el apalancamiento una de las causas desencadenantes del crac en este mercado. En 2008 el mundo del arte contemporáneo estaba inundado de crédito pero ciertos agentes pensaban que los precios seguirían subiendo aunque, con la caída de Lehman Brothers, algunos empezaron a recobrar la racionalidad.

4. Fin de la burbuja

En 2009 estalló la burbuja. Las dificultades para acceder a la financiación provocaron que cambiaran las expectativas. Los rumores sobre el famoso caso del “cráneo de Hirst” dispararon las alarmas. Años después se demostró que para poder vender esta obra el propio artista participó en su compra. La neurosis por vender se generalizó. Se sucedieron las subastas donde ni siquiera obras de autores como Damien Hirst, ni Andy Warhol o Bruce Nauman conseguiría colocar.

En contra de lo que se pudiera pensar, por algunos planteamientos, el arte contemporáneo se demostró que no era inmune a las fuerzas financieras. Este arte que vive del dinero pero que a la vez se mofa de él. Puede ser algo que sólo con el tiempo sabremos, si con el estallido de esa burbuja se consiguió dejar atrás.

Referencias bibliográficas

BLAUG, M. (1970): *The Economics of the Arts: Selected Readings*, London.

BORGONOV, F. (2004): “Performing Arts: An Economic Approach”, *Applied Economics* 36, págs. 1871-1885.

KINDLEBERGER, C. P. (1991): *Manías, pánicos y cracs. (Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crises)*, Ed. Ariel.

Emoción desde los pentagramas de Enrique Granados. En el Primer Centenario de su muerte (1916-2016)

Paula Coronas Valle

Resumen: En este artículo se ofrece una panorámica de la vida y obra del gran maestro y pianista catalán Enrique Granados.

Palabras clave: Enrique Granados; obra musical.

Códigos JEL: Z1.

1. Introducción

En el centenario de la muerte inesperada y abrupta del gran maestro y pianista catalán Enrique Granados (1867-1916) seguimos respirando el aroma embriagador de su creación, cuyo acento melódico y melancólico nos envuelve en la elegante, poética e intimista obra que hoy, cien años después, seguimos admirando. La ternura y la dulzura de sus compases hablan con voz propia. Granados prefiere lo delicado a lo monumental. Su música es confesión personalísima, como personalísima era su forma de interpretarla y de enseñarla. Granados habla en dos idiomas: el romántico y el español. Sus pentagramas eternos traspasan épocas y fronteras.

2. Contexto histórico-musical

El resurgimiento de la música española en la segunda mitad del siglo XIX tiene un nombre cierto: Felipe Pedrell (1841-1922). Si hacemos un repaso retrospectivo, desde los grandes polifonistas de los siglos XVI, XVII y XVIII, que en cuanto a música instrumental se refiere, se reduce casi exclusivamente a la escrita para los instrumentos de teclado –organistas como Cabanilles, Correa de Arauxo, Gaspar de Sanz, el clavecinista Antonio Soler-, la creación musical en España había volado muy bajo. Tan sólo alguna figura esporádica había destellado con cierto brillo. Paralelamente, Europa había alcanzado su cima con la obra de Wagner, por lo que inmersos en esta corriente de búsqueda de nuevos cauces y fuentes autóctonas del folklore artístico, nace el Nacionalismo musical Español. En este marco, situamos al resurgidor de nuestras raíces, al recopilador de canciones populares, artículos y opúsculos: Felipe Pedrell, cuya impronta abre paso a una verdadera generación de músicos y creadores de la talla de Isaac Albéniz, Enrique Granados, Manuel de Falla y Joaquín Turina.

Los maestros catalanes Enrique Granados e Isaac Albéniz supusieron dos fuertes pilares de la generación del 98. En ningún momento dejaron de admirar y evocar los aspectos más genuinos y pintorescos del paisaje, la vida y las costumbres del pueblo español. Muestra de ello son obras capitales

para el piano, como la “Suite Iberia” de Albéniz o las famosas “Goyescas” de Granados, obra cumbre del piano de nuestro siglo, que deja constancia a través de un arte depurado, lleno de gracia, de la vida y pasiones de los majos y las majas madrileños del siglo XVIII, inmortalizados en los lienzos de Goya.

Enrique Granados alternaba su españolismo goyesco y variamente regional con su romanticismo de aroma y nostalgia vagamente europea, introduciendo sus piezas de salón, breves, muy refinadas y nunca vulgares. Como paradigma citaremos sus famosos “Valses poéticos”, en un principio titulados “Valses de amor”, dedicados a su amigo y colaborador, e intérprete de moda en la época, Joaquín Malats.

3. Una aproximación al personaje

De carácter tímido –cuentan que cuanto tocaba para sus amigos, al ser aplaudido, casi se escondía para no recibir estos aplausos-, de largas melenas de un cuidado descuido, aventajada estatura, ojos fáciles a entornarse, mostachos con lejanos destinos, susurrante hablar, “mezcla de ángel y de árabe”, ardiente capacidad de invención, soñadora la vena, pulcra la forma, elegante el giro, se nos ofrece Granados, como el prototipo de compositor en el que influyen dos cosas fundamentalmente: España y el Romanticismo. Añadamos un tercer elemento de estímulo: el piano. Granados salva las fronteras del siglo XIX y persiste en el siglo XX como un islote que no sabe de renovaciones, no por ello queda estancado, sino que evoluciona hacia una un estilo personal e inconfundible.

Pero destacó especialmente por su faceta de pianista, como gran concertista e improvisador. Su dominio técnico e interpretación rigurosa son apreciables desde los primeros recitales, a muy temprana edad. Por ello su carrera como intérprete se abre paso pronto por todo el mundo, seleccionando para sus programas obras del gusto romántico (Chopin, Schubert, Schumann, Brahms...), de ahí que se le haya llamado el “último romántico”. Su peculiar estilo se aleja bastante de la música nacionalista española, en el sentido de poseer un carácter menos incisivo, podíamos decir, en el

manejo de la temática de raíz popular, pero no por ello olvidando parcelas del folclore español. En este ámbito citaremos su famosa colección de “12 Danzas Españolas” para piano –con títulos tan emblemáticos como “Andaluza”, “Valenciana”, “Oriental” y otros-, que causó sensación en toda Europa.

Otra faceta muy destacable en la trayectoria de Granados es la pedagogía. Fue un profesor excepcional, había heredado de Felipe Pedrell, el respeto a los gustos y al temperamento de sus alumnos, así como la habilidad para transmitir sus conocimientos a los discípulos. En 1901 fundó la Academia que lleva su nombre, junto con su colaborador Frank Marshall, y que fue dirigida por el maestro catalán hasta su marcha a América. Después fue continuada y hoy sigue vigente gracias a figuras de la talla de pianistas como Rosa Sabater, Conchita Abadía o nuestra embajadora de Música Española, y gran intérprete Alicia de Larrocha.

4. Ha nacido un gran maestro

Si nos remontamos a los orígenes de este leridano nacido el 27 de julio de 1867, Enrique Joaquín Granados Campiña fue hijo de Calixto Granados Armenteros, de origen cubano, capitán del Ejército de Navarra, y Enriqueta Elvira Campiña, natural de Santander. Enrique se crio en Lérida, donde su padre se encontraba destinado en este momento, pero poco después la familia se trasladó a Canarias, al ser nombrado el padre, Gobernador Militar de Santa Cruz de Tenerife.

Los Granados permacionaron en Canarias durante tres años y medio, dejando este lugar una profunda huella en el imaginario infantil del músico. Recordará siempre con afecto aquellos años de aromas entre huertos de naranjos y limoneros, que veía desde su ventana de su casa como “el paraíso de su infancia”, tal y como el propio maestro definió años después.

En 1874 su padre sufrió un grave accidente al caer de su caballo (motivo por el cual un tiempo después fallece tras serias complicaciones de salud), por lo que la familia decidió regresar a Barcelona, donde se afincan. Allí ya mostró el joven Granados inclinaciones por la Música y comenzó a estudiar solfeo y piano con profesores locales como Javier Jurnet, director de la Escolanía de la Mercé, y posteriormente en 1880, tras la muerte de su padre, inicia su aprendizaje bajo la dirección del maestro Juan Bautista Pujol, considerado el mejor profesor de piano de Barcelona en aquella época, y verdadero artífice de una gran Escuela Catalana de Piano.

En 1883 ganó el Concurso de la Academia para pianistas noveles, donde sus interpretaciones de la Sonata en Sol menor de Schumann y un estreno del compositor Martínez-Imbert, fueron muy elogiadas por un Jurado exigente, integrado nada más y nada menos que por Isaac Albéniz y Felipe Pedrell, siendo

esta la primera toma de contacto del crítico, musicólogo, profesor y compositor con nuestro protagonista. Granados comienza, poco tiempo después, con sus estudios de armonía y composición, iniciando así una fructífera relación como discípulo de Pedrell, que con los años, se convertiría en amistad.

Pero las dificultades económicas que atravesaba la familia, especialmente tras el fallecimiento de sus padres, dificultaban la situación personal del joven creador, por lo que se vio obligado a concluir pronto sus estudios con el maestro Pedrell y buscar el sustento en unos escasos ingresos que recibía por su trabajo como pianista en algunos Cafés de Barcelona. La familia Granados era muy numerosa, en aquella época eran ya 10 de en casa del paseo de Gracia. En enero de 1886 Granados comenzó a tocar cinco horas diarias en el Café de las Delicias, que fue rebautizado con el nombre de Lion d’Or, considerado uno de los mejores cafés de Barcelona, aunque nuestro protagonista no coincidía con los gustos de refritos operísticos y recargados en florituras musicales que poseían los dueños del local, por lo que terminó pronto esta etapa. Fue entonces cuando el empresario catalán Eduardo Conde decidió sufragar parte de su carrera artística, contratándolo como profesor privado de música de sus hijos, asignándole el entonces exorbitante salario de cien pesetas al mes y realizando sus primeras apariciones públicas en el Ateneo de Barcelona, en algunos conciertos con el pianista Ricardo Viñes. Sin embargo, y ante las dificultades, el maestro no ve claro su horizonte profesional en España, y decide partir rumbo a París en septiembre de 1887, gracias al apoyo material que Conde continúa brindándole.

5. El camino hacia la fama: formación, primeros grandes éxitos y actividad incesante

Desafortunadamente Granados contrajo la fiebre tifoidea a su llegada a París, por lo que no pudo acceder a las pruebas de ingreso en el Conservatorio. Por este motivo decide tomar lecciones privadas del gran músico Chales de Bèriot, uno de los maestros más influyentes en la época y de mayor fuste en este Conservatorio parisino. Entre los alumnos de Bèriot se encontraban un jovencísimo Maurice Ravel, y el ya anteriormente mencionado intérprete Ricardo Viñes, con quien Granados compartió alojamiento en el Hotel de Cologne et d’Espagne de la Rue de Trèvis. Durante esta etapa aprendió con precisión la técnica en el uso de los pedales y el refinamiento de la interpretación, que sería una característica heredada directamente de Bèriot, junto a la capacidad de improvisación que marcará una constante en el discurso musical de Granados.

Aunque fue un periodo intenso plagado de conocimientos personales que enriquecen la vida del maestro –traba contacto y amistad con Albéniz,

Fauré, Debussy, Ravel, Dukas, D'Indy, Saint-Saëns..., sin embargo Granados no se dejó deslumbrar por los encantos del Impresionismo, y se guió más bien por la influencia de la Escuela franco-belga de César Franck, empapándose de un estilo más romántico, virtuoso, con reminiscencias temáticas de una estética más tradicional.

Tras una estancia de dos años en París, y tras varios intentos infructuosos de atraer el interés de los editores parisinos hacia sus partituras, Enrique Granados decide regresar a España. Instalado de nuevo en Barcelona comienza a negociar la publicación de sus *Doce Danzas Españolas* con la prestigiosa Casa Dotesio de Barcelona. Editadas individualmente a principios de 1890, las Piezas de esta Colección suponen el primer gran reconocimiento internacional de su trayectoria, siendo elogiado por maestros de la talla de César Cui, Massenet, Saint-Saëns y Edward Grieg.

Durante esta década de los 90 comienza a debutar como pianista en importantes escenarios del país, destacados círculos catalanes como el Salón Romero, -donde conoció al joven y prometedor cellista Pablo Casals-, el Orfeo Catalán y el Teatro Liric de Barcelona donde ofreció un memorable recital con obras de Saint-Saëns, Bizet, Mendelssohn, Chopin, Beethoven y páginas de autoría propia. En abril de 1890 Granados se presenta en el Teatro Liric de Barcelona, donde estrenó composiciones propias como *Arabesca*, algunas de sus *Danzas Españolas* y la *Serenata Española*. En este mismo recital interpretó páginas de Saint-Saëns, Bizet, Mendelssohn, Chopin y Beethoven. En 1891 el músico participa en la fundación del Orfeo Catalán, uno de los símbolos culturales más representativos de la ciudad condal, donde se potencia el entusiasmo por el idioma y la literatura de Cataluña, con la presencia de diversos coros y un repertorio que abordaba canciones populares tradicionales.

Será en 1892 cuando el maestro conoce a Amparo Gal y Lloberas, hija del industrial valenciano Frances Gal, con quien contrae matrimonio en 1893, formando una familia que se ampliará con la llegada de seis hijos: Eduardo, Solita, Enrique, Víctor, Francisco y Natalia. Esta es una etapa paralelamente fecunda en su producción, editando y estrenando nuevas composiciones y desplegando una intensa actividad concertística y de promoción de la música en el panorama barcelonés, especialmente en el ámbito de la música de cámara. Durante este período intentó presentarse a las oposiciones de Conservatorio, pero cayó enfermo y no pudo hacerlo. Granados fundó la Societat Filarmonica en 1897, escenario en el que ofreció más de 25 conciertos en siete años, a menudo con Casals, y con el aliciente de dar a conocer estrenos propios como sus inspiradísimos "Valses Poéticos", calurosamente acogidos por el público, o la Sonata para violín y piano op. 75 de Saint-Saëns, muy poco habitual en las

programaciones de aquellos años. En Madrid también dejó muestra de su labor compositiva, como el estreno de su primera obra escénica, la zarzuela "María del Carmen", que llegó a obtener un rotundo éxito en el llamado Género Chico. Permaneció en cartel durante bastante tiempo, y su popularidad llegó a oídos de la Reina Regente, María Cristina, quien condecoró a Granados con la Cruz de Carlos III. Como huella de su afán divulgativo, apreciamos la creación de la Sociedad de Conciertos Clásicos, creada por él en 1900.

6. Legado: resplandor de Goyescas

Debemos mencionar algunas de sus obras más maduras: "Allegro de Concierto", obra que fue premiada en un Concurso por Bretón en 1904, muy virtuosa y brillante, página de grandes vuelos pianísticos y preciosa línea melódica, intimista y dulce a la vez, llena de color, dedicada también a su amigo pianista Joaquín Malats, "Seis Piezas sobre Cantos populares Españoles" con marcado acento folklorista, sus inolvidables "Escenas románticas" y la brillantez del famoso "Pepele", entre otras.

El compositor catalán sintió siempre una profunda admiración por la figura del pintor Francisco de Goya y el ambiente casticista genialmente captado en los lienzos del artista. Granados poseía gran habilidad para la pintura y el dibujo, llegó a auto retratarse disfrazado de "goyesco". De esta devoción nacen los cuadernos de "Goyescas", para piano con el subtítulo de "Los Majos enamorados". Estas impresiones musicales distribuidas en siete escenas que ilustran el desarrollo de una pasión amorosa entre los majos poseen un fuerte carácter de improvisación, y están narradas con el uso del leitmotiv de origen wagneriano. La valiosa producción fue estrenada en 1911 en el Palacio de la Música Catalana, aunque la consagración mundial tuvo lugar en la Sala Pleyel de París en 1914, por la que se le concedió al músico La Legión de Honor de la República Francesa. En esta misma ambientación goyesca debemos citar las "Tonadillas" para voz y piano, escritas sobre textos de Fernando Periquet, donde Granados recrea el ambiente madrileño de finales del siglo XVIII y principios del XIX.

A raíz de este apabullante éxito de la Suite pianística "Goyescas", la Ópera de París le encargó la versión operística de la genial partitura, pero el estallido de la Primera Guerra Mundial invalidó este proyecto francés y el Metropolitan Opera House de Nueva York se ofreció para la primicia. El matrimonio Granados zarpa del Puerto de Barcelona en noviembre de 1915 en el buque "Montevideo", en el que también viajaba el guitarrista Miguel Llobet, por lo que la travesía se hizo amena y entretenida hablando de música y de cosas de Barcelona. Se instalan en Nueva York el 15 de diciembre, comenzando una actividad frenética de preparativos, contactos y ensayos con la orquesta. La sociedad

neoyorquina consideró un honor contar en la ciudad con un artista europeo de tal prestigio, por lo que nuestro protagonista fue agasajado constantemente e invitado en los mejores círculos y recepciones de la ciudad. Tal y como estaba previsto, el violonchelista Pablo Casals y Granados ofrecieron un concierto en la Friends of Music Society. Poco antes del estreno, el empresario del Metropolitan solicitó al maestro la inclusión de un Interludio, que en su opinión, necesitaba ser añadido a “Goyescas”. Fue entonces cuando escribió su última composición, especialmente famosa con el paso de los años: “Interludio”. El compositor no quedó muy satisfecho y le dijo a Casals: “He hecho una cosa de mala fe, vulgar, de cara al público. ¡Me ha salido una jota!”, a lo que Casals respondió: “Perfecto. ¿No era aragonés Goya?”.

El estreno tuvo lugar finalmente el 26 de enero de 1916, siendo dirigida la orquesta por el maestro Gaetano Bavagnoli y el coro por Giulio Setti, cosechando un éxito apoteósico con ovaciones históricas al autor. Granados escribió a su amigo Viñes: “Por fin he visto realizados mis sueños. Toda mi alegría actual la siento más por todo lo que tiene que venir que por lo que hecho hasta ahora”.

7.Prematuro final y legado

Con esta inmensa satisfacción en su memoria, los Granados emprenden su viaje de vuelta a España. Tenían los pasajes para el día 8 de marzo, pero para poder asistir a la recepción de la Casa Blanca pospusieron la fecha del viaje tres días. Se embarcan el 11 de marzo de 1916, tras una despedida muy emotiva con destino a Falmouth, y dirigiéndose posteriormente a Londres para tener varios encuentros con empresarios británicos y proponer la representación de Goyescas en la capital británica, que resultó sin éxito. Finalmente el 24 de marzo zarpan en el vapor *Sussex* con rumbo al puerto francés de Dieppe, donde fue detectado por el submarino de guerra alemán UB-29, que lo torpedeó partiéndolo por la mitad. El camarote de los Granados se hallaba en la popa, la parte menos afectada del barco, pero en el momento del impacto el matrimonio se encontraba en otra zona de la embarcación. Enrique Granados se lanzó al agua y fue izado al poco a bordo de una de las lanchas de salvamento, pero al ver poco después a su esposa debatiéndose entre las olas, se lanzó a rescatarla, siendo engullidos ambos por el mar.

Se sucedieron múltiples homenajes a Granados tras su trágica muerte, la mayoría organizados por su discípula predilecta, Conchita Badía. Pero uno de los más emotivos fue el organizado por Pablo Casals en el Metropolitan de Nueva York, en el mismo escenario en el que había estrenado poco tiempo antes sus *Goyescas*. Junto a Casals actuaron Fritz Kreisler, Ignacy Paderewski, María Barrientos y el tenor John McCormack. Con toda la audiencia en pie y el patio de butacas casi en penumbra, el escenario era iluminado por un candelabro encima del piano, en el que Paderewski interpretaba la Marcha Fúnebre de Chopin.

El fondo personal de Enrique Granados se conserva en la Biblioteca de Cataluña y en el Museo de la Música de Barcelona.

Un adiós unánime fue la despedida y el reconocimiento sincero de la humanidad a este compositor de trazo inconfundible, cuya poesía siempre permanecerá en la iconografía musical de todos los tiempos. ¡Bravo, maestro!

Referencias bibliográficas

AARON CLARK, W. (2006): Enrique Granados: Poet of the Piano, Oxford University Press, New York and Oxford.

IGLESIAS, A. (1985): Enrique Granados. Su obra para piano. Vol. I. Editorial Alpuerto.

MORGAN, ROBERT P. (1994): La Música del siglo XX. Akal Música Ediciones, Madrid.

MURCIANO, C, y SAGI-VELA, L. (1987): La música y nosotros (Una historia de la música). Anaya Ediciones.

RUIZ TARAZONA, A. (1975): Enrique Granados el último romántico. Madrid, Real Musical.

Experiencia en educación financiera: balance y perspectivas

Andrés A. González Medina

Resumen: Este artículo responde a la pretensión de recoger de forma sistematizada la experiencia acumulada en nuestro modesto intento de contribuir a mejorar la cultura financiera de la población en general y, más concretamente, la del colectivo de jóvenes. Como en todo proceso de síntesis hay una gran probabilidad de que no consigamos escribir con todo detalle la riqueza en cuanto a la abundancia de datos, variedad de situaciones y hechos que fueron apareciendo. El desafío que supone este acto de recreación constructivo-reflexiva constituye en sí una actividad formativa para nosotros. Porque difícilmente podemos desplegar actividades reflexivas en los demás si nosotros mismos no las experimentamos. Este ejercicio nos permite barruntar, al final del artículo, una serie de posibles líneas de actuación futura al objeto de mejorar la cultura financiera de la población.

Palabras clave: Cultura financiera; exclusión financiera; políticas públicas.

Códigos JEL: A20; D14; D81; E42.

1. Introducción: el diagnóstico de la necesidad y la búsqueda de ayuda

Antes del comienzo de la “Gran Recesión” en las aulas de la educación reglada no universitaria algunos docentes veníamos observando una necesidad, insatisfecha y creciente en el tiempo. Detectamos que había un problema de exclusión financiera de una parte importante de la población española que no estaba corregido por la ley educativa en vigor, ni tampoco por las que se habían promulgado previamente. Al mismo tiempo percibimos que era un problema global, que incluso un poco antes, en 2005, la OCDE ya había advertido reflejando la preocupación por esa carencia. Concluimos que la dimensión de la necesidad era demasiado grande para ser abordada sólo por algunos profesores que la trabajábamos individualmente. Cuando entendíamos que, en realidad, la sociedad en su conjunto se beneficiaba de la mejora de la competencia financiera de los individuos, precisamente esa reflexión nos inclinó a pensar que la educación financiera debía ser una responsabilidad compartida que nos incumbía a todos. Por lo que decidimos pedir ayuda a otros agentes de interés preocupados por la cultura financiera de la población.

2. Experiencias

En 2008, el Banco de España y la CNMV crearon el programa “Finanzas para todos” para tratar de introducir transversalmente la cultura financiera en los centros educativos españoles. Inicialmente participamos, pero pronto nos dimos cuenta de que los recursos que el programa ponía a nuestra disposición eran insuficientes para atender adecuadamente las necesidades financieras de nuestro alumnado. Ese mismo año, como complemento a la acción educativa que veníamos realizando, en materia de educación financiera, decidimos contactar con Edufinet. Un proyecto pionero en aquel momento, en materia de educación financiera, que aglutinaba a numerosas instituciones, públicas y privadas, impulsado por Unicaja.

Celebramos unas jornadas financieras asépticas, sin contenido comercial ni ningún otro tipo de sesgo mercantilista espurio. Los primeros sorprendidos por el resultado de las mismas fuimos los propios profesores, ya que, a pesar de haber detectado esa necesidad formativa previa en el aula, el interés demostrado por nuestro alumnado de bachillerato en aquella actividad sobrepasó con creces nuestras expectativas. La satisfacción de los resultados por ambas partes fue tal, que decidimos continuar cooperando. La colaboración se fue intensificando con ésta y otras muchas actuaciones distintas en los años siguientes. Hasta el punto de que, llegado el momento, un tiempo después, en un ejercicio de responsabilidad social individual, decidimos solicitar ser miembros del proyecto. La decisión la tomamos fundamentalmente por dos razones: Primero, porque además de compartir sus objetivos, valores y el compromiso altruista de todos sus miembros, entendimos que Edufinet respondía a nuestro convencimiento de que la educación financiera nos incumbe a todos y, en este proyecto, hay un amplio número de instituciones, colectivos e individuos que representan a gran parte de la sociedad en su conjunto. Aún hoy día esta construcción “poliédrica” sigue creciendo sumando experiencias que nos permiten mirar desde diferentes perspectivas cómo mejorar la cultura financiera de la población, y en función de ello actuar sin anular ninguna lectura emergente. Y segundo, porque su acción formativa, más que un plan a aplicar, era una hipótesis de trabajo, que posibilitaba un encuadre, porque fijaba algunas cosas pero a su vez generaba otras, inesperadas e inciertas. No había imposición de criterios o contenidos, aún hoy día, los continuamos acomodando, modificando, ajustando en el acontecer, en la conjunción de espacios, tiempos, sujetos particulares, singulares y contingentes. La valoración de nuestra participación en este proyecto es muy positiva, principalmente por poder comprobar el impacto que está teniendo en los jóvenes. Pero también por el aprendizaje acumulado de pertenecer al equipo, que nos resultó muy útil para las siguientes experiencias que continuamos relatando.

En los momentos más duros de la crisis económica, la Consejería de Educación de la Junta de Andalucía quiso contar con nosotros para formar un equipo técnico compuesto por cuatro profesores a los que se nos encomendó la creación de un plan educativo para introducir de forma transversal la cultura económica financiera en los centros andaluces desde una perspectiva holística e integradora. El reto era enorme tanto cuantitativamente, pues el primer año participaron casi doscientos centros educativos andaluces, como cualitativamente, ya que era necesario crear materiales educativos innovadores. En un proceso de “construcción creativa”, como diría Akerloff, partimos humildemente de lo que creíamos, a nuestro juicio, eran las carencias del proyecto “finanzas para todos”. Por lo que comenzamos intentando definir el marco conceptual de lo que entendíamos por cultura financiera; diseñamos materiales adecuadamente planificados, organizados y adaptados a las necesidades reales del alumnado en función de su etapa educativa; los dotamos de coherencia interna intentando que fueran interactivos; diseñamos itinerarios para trabajar la educación financiera; creamos una red virtual de colaboración entre los centros para mejorar los intercambios de buenas prácticas educativas, premiando a las mejores; elaboramos un banco de recursos didácticos compartidos; establecimos una red de partners; buscamos un mayor impacto del programa, mejorando la formación de los docentes, mediante ponencias y talleres en todas las provincias; y elaboramos un curso virtual que, tras su última revisión, ya se ha realizado en cinco ediciones... En definitiva, diseñamos una estructura de implantación y la llevamos a la práctica.

Finalmente, otra experiencia, también muy gratificante, fue tras la aprobación de la LOMCE: la Consejería de Educación nos hizo partícipes de la comisión encargada del desarrollo autonómico de la norma. Tuvimos que desarrollar curricularmente las materias del ámbito económico y empresarial para Andalucía. La satisfacción que tuvimos fue enorme al conseguir así introducir de forma disciplinar la cultura financiera en la ESO, a través de los elementos curriculares propios de la educación financiera, en las materias de Economía e Iniciación a la Actividad Emprendedora y Empresarial. Esta introducción en el currículo oficial fue posible gracias al impulso institucional que lideró el tándem Banco de España-CNMV, al que otras muchas instituciones públicas y privadas se sumaron y sin las cuales no hubiera sido posible: Consejerías de Educación, Facultades de Economía, Edufinet, Colegios oficiales de Economistas, Asociaciones de Docentes de Economía...

3. Perspectivas futuras

A partir de la reflexión de la experiencia, como anunciábamos al principio, nos surgen algunas ideas que podrían ser, en nuestra modesta opinión, algunas

de las líneas de actuación futura para la mejora de la cultura financiera. En algunos casos entendemos que podría perfeccionarse lo que ya existe y, en otros, iniciarse:

1. Trabajar para evitar la exclusión financiera de colectivos sociales con especiales dificultades. Nos estamos refiriendo no sólo a inmigrantes, que, según datos del INE en 2016 la población ascendía a 4.418.898 de personas, sino también a otros colectivos como personas con algún tipo de discapacidad. Elaborar estrategias de actuación en materia de educación financiera para atenderlos adecuadamente es todavía una tarea pendiente.
2. Globalización de la cultura financiera. Como se dijo al principio de este artículo, la OCDE se pronunció en el sentido de que era necesario mejorarla en todos los países. Los programas educativos europeos son instrumentos perfectos para la creación de redes de cooperación que permiten la difusión en los sistemas educativos de la cultura financiera (i.e. el programa “asociaciones escolares Comenius” o el “Erasmus plus”). Mención especial, llegados a este punto, requiere la acción educativa española en el exterior. Constituida, en parte, por una red de centros de primaria y secundaria en otros países. A pesar de estar regidos por la LOMCE, y de competir por la excelencia con otros institutos como los franceses o británicos, inexplicablemente en sus proyectos educativos, en el que se incluye la oferta formativa del centro aprobada por la Secretaría de Estado de Educación Formación Profesional y Universidades, siguen teniendo marginadas las materias de Economía e Iniciación a la Actividad Emprendedora y Empresarial. Sería muy deseable que el Ministerio de Educación evaluara el estado de la cuestión y actuara en consecuencia. Con su introducción en estos institutos se podría mejorar, entre otras cosas, la inclusión financiera de la población del entorno de los países donde residen.
3. No siempre funciona la metodología de repetir las buenas prácticas. Toda actuación debe partir del correcto diagnóstico del contexto, no sólo espacial y social, sino también temporal. Porque incluso lo que funciona en un determinado momento en un lugar, en ese mismo sitio un tiempo después ya no sirve. Lo que obliga a una reinención constante de los elementos de la acción educativa, desde los objetivos a la metodología.
4. Introducir la cultura de la evaluación. A pesar de las dificultades que entraña porque, como casi todo en educación, los resultados se observan en el largo plazo. Aunque esto no nos debe servir de excusa para no intentar planificar

y diseñar algunos indicadores, de seguimiento y resultados, que permitan hacer informes periódicos del estado de la cuestión.

Educación financiera: el conflicto de interés

Pau A. Monserrat Valentí

Resumen: En este artículo el autor reflexiona sobre la educación financiera impartida por las propias entidades financieras que ofrecen sus servicios y productos en el sector. Se refiere a diversas iniciativas internacionales en la materia y finaliza con una mención al “Código de buenas prácticas para las iniciativas en educación financiera”.

Palabras clave: Educación financiera; ética; consumidores; conflictos de interés.

Códigos JEL: A20; G20; N30.

1. Introducción

Que la educación financiera es imprescindible para la toma de decisiones informada e inteligente de los clientes bancarios es una premisa más que aceptada por todos los estamentos involucrados. El documento base al que se suele acudir es el “Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness”¹ editado por la OCDE en julio de 2005. Sin la experiencia de una crisis financiera demoledora para la reputación de la banca, la OCDE señalaba el camino a seguir.

Para la OCDE la educación financiera que ha de recibir el consumidor no se limita a información general sobre productos financieros que figuran en el catálogo bancario, sino que debe contener información comparativa y objetiva de riesgos y rentabilidades de los diferentes tipos de productos.

Conocer a la perfección la información que el Banco de España proporciona sobre el préstamo hipotecario en su “Guía de acceso al préstamo hipotecario”² resulta esencial para que el hipotecado sepa qué firma y qué obligaciones asume, pero no garantiza que se contrate el préstamo más barato al alcance de sus necesidades y preferencias. Justamente en la guía hipotecaria³ editada por iAhorro.com, que he dirigido, se trata de enseñar al lector a comparar hipotecas, clave para tomar decisiones óptimas de endeudamiento y que los bancos no creo que quieran impartir: no les interesa que los potenciales prestatarios sepan si su oferta es competitiva; preferirán contenidos generales a la formación práctica. Al futuro endeudado conocer la información real del mercado le supone pagar miles de euros más o menos en las próximas décadas.

¹ Accesible en el siguiente enlace:

<http://www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf>

² A la Guía del Banco de España se puede acceder en este enlace:

http://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/Folleto/Fic/Guia_hipotecaria_2013.pdf

³ A esta Guía se puede acceder libremente en el siguiente enlace:

<http://www.iahorro.com/hipotecas/guia-de-hipotecas.htm>

¿Es posible que el sector privado proporcione adecuadamente las habilidades de comparar productos financieros?

Con los controles e incentivos adecuados sería posible. Sin embargo, hay que dejar en manos de profesionales no afectos a la actividad comercial y con poder de decisión los temas que pueden entrar en conflicto con la intención vendedora, y enseñar a comparar productos financieros es uno de ellos.

2. Los peligros de la contratación bancaria

En relación a los productos y servicios financieros a largo plazo o con consecuencias financieras importantes, se ha de formar al cliente para que entienda la información proporcionada, ciertamente, pero también concienciarlo de la capital importancia de leer los contratos que firma. La parte de la educación financiera que tiene que ver con enseñar al consumidor a usar los conocimientos financieros para contratar con conocimiento de causa y evitando los peligros que subyacen en el clausulado de los contratos es probablemente la que peor impartirá el personal bancario metido a profesor.

Si los bancos (algunas personas que trabajan en ellos) han engañado, engañan o engañarán a sus clientes en materia de comercialización de productos financieros puede que sea entrar en una discusión bizantina. Y sin embargo considero que es la clave de todo el análisis relacionado con la educación financiera y el sector privado como difusor de ella. Emitir un juicio sobre esta delicada cuestión es siempre subjetivo y determinado por la propia experiencia, conocimientos y prejuicios. Para que tenga alguna validez, por pequeña que sea, no queda otra que revelar el perfil del emisor, servidor en este caso. Conocer la mochila que arrastra el analista aporta transparencia a sus conclusiones. La independencia es una entelequia insoslayable: ser independiente de forma absoluta es a la vez camino y destino a alcanzar y se pierde en el mismo momento que se emprende el viaje. Deja de ser independiente el que trabaja en banca, el que deja de hacerlo o el afectado por la colocación de productos financieros nocivos para sus intereses. Y el profesor totalmente aséptico sin interés alguno en el mercado financiero puede que goce de un grado de independencia

elevado, pero su impermeabilidad al sector mengua su habilitación para enseñar finanzas a los clientes, ya que adolece de la útil experiencia práctica.

Cuanto más aprendes de finanzas menos independiente puedes ser. Eso sí, la transparencia es posible y deseable. Empecemos el desnudo, pues, que prometo será rápido: he trabajado en la red de oficinas del extinto Banco Zaragozano, antes de la crisis. Conozco en la práctica la formación de los empleados de banca en sucursal, sus incentivos y motivaciones. De Bankinter he aprendido en base a qué pagan y promocionan los bancos a su red agencial. Como intermediario hipotecario he participado en cientos de firmas ante notario con clientes de todo tipo y notarios varios. Mi labor como director editorial de un comparador de bancos como iAhorro.com ha acabado de configurar mi experiencia bancaria y parabancaria. Por el camino, me he dedicado a divulgar economía en los medios de comunicación, criticando muchas veces lo que a mi modo de ver eran malas prácticas de los bancos hacia sus clientes, labor que he sintetizado en un libro titulado “La banca culpable”⁴. Además, soy perito economista de parte en demandas relacionadas con productos y servicios financieros.

Podría el lector pensar que soy un arrepentido bancario o algo peor, un despechado. Que cada uno concluya en libertad, faltaría más. Pero deje el lector que acabe mi ejercicio de transparencia con mis propias conclusiones: ni estoy arrepentido de haber trabajado en banca ni la banca ha hecho nada malo contra mí. No soy un afectado, tampoco. Ni siquiera soy un “desperado” con cuentas pendientes que ajustar. Soy un convencido defensor de los bancos que hacen bien su trabajo y, a cambio de ganar dinero, canalizan de forma adecuada el ahorro de familias y empresas a la inversión y al consumo. Sin letra pequeña ni cláusulas oscuras que inducen a cometer errores a sus firmantes.

Mostrado el interior de mi mochila, los fines que busco y a quien debo mi lealtad y sueldo, creo poder dar mi opinión sobre las actuaciones engañosas de los bancos sin por ello, engañar al lector. Los bancos, concluyo, han engañado, engañan y, me temo, seguirán engañando a sus clientes si la normativa y práctica bancaria no cambia. Y me refiero con este término tan duro a realidades muy diversas, desde las que pueden constituir un ilícito penal, espero y deseo que la minoría, las que merecen una sanción administrativa y los “pequeños” engaños que se sustentan en falta de información, datos que un cliente no formado suele malinterpretar, documentos que se dan a firmar al cliente sin el debido tiempo de reflexión y una serie de malas prácticas, demasiado habituales en las oficinas bancarias, que de forma sistemática provocan pactos viciados entre el banco y

sus clientes. Con la aclaración de que uso el término en su sentido más amplio, ¿por qué engañan los empleados de banca?

Desde luego, no lo hacen por ser peores profesionales ni personas que otros colectivos: algunos de los mejores profesionales en finanzas que conozco trabajan en una oficina. Tampoco abundan las malas personas, en absoluto. El problema es de diseño de la política comercial y la falta de una política de responsabilidad corporativa que prime la honestidad y la ética por encima de los resultados a corto plazo. Las recomendaciones del G30 en su publicación de julio de 2015 “Banking Conduct and Culture. A Call for Sustained and Comprehensive Reform”⁵ no me parecen que hayan calado entre los directivos de las entidades financieras de bandera, y desde luego no han llegado a los locales comerciales en forma de directrices claras y contundentes. Cuando señalan que la cultura de valores deseada ha de reflejarse en el día a día de los empleados, en cómo trabajan, en cómo se les evalúa, en quién es ascendido y recompensado, identifican buena parte del problema: los bancarios tienen poco tiempo para asesorar debidamente, muchas veces no han adquirido la formación financiera necesaria, ni conocen en profundidad las normas que les regulan (a día de hoy conozco muchos trabajadores de oficina que ni han leído las obligaciones que la normativa MiFID les exige al recomendar productos y servicios financieros). Además, sus sueldos no dependen de lo bien que se informe al cliente, sino de lo bien que vendan las campañas en cada momento. Sin la formación adecuada, el tiempo necesario ni los incentivos correctos, lo admirable es la gran cantidad de profesionales en banca que tratan adecuadamente a las personas que acuden a él en busca de recomendaciones de ahorro e inversión.

Si el panorama no fuera ya desalentador con lo que he comentado, sumemos un factor letal añadido: el conflicto de intereses. Hay productos que el banco recomienda que implican una ganancia para la empresa cuando el consumidor pierde dinero. Las permutas de tipos de interés o IRS (*Interest Rate Swap*), los préstamos hipotecarios multidivisa, las cláusulas suelo o referenciales distintos al Euríbor como el IRPH son algunos ejemplos. Dar herramientas comparativas a los clientes y ser veraz en la información que se les suministra son mínimos que la Ley y la doctrina jurisprudencial del Tribunal Supremo establecen. Cuando se estipula una cláusula suelo, al hipotecado se le deben exponer diferentes cuadros de amortización en función de posibles escenarios del Euríbor. El efecto en las liquidaciones de los *swaps* cuando sube o baja el tipo de interés de referencia ha de explicarse de forma clara para que el contratante minorista comprenda cuánto le costará el

⁴ “La banca culpable”, La Esfera de los Libros, 2013 (<http://www.esferalibros.com/libro/la-banca-culpable/>).

⁵ Accesible en este enlace: http://group30.org/images/uploads/publications/G30_BankingConductandCulture.pdf

pacto si bajan los intereses. Gráficas comparativas entre el IRPH y el Euribor se pondrán encima de la mesa para que el prestatario contrate un referencial más caro con pleno conocimiento de causa. En resumen, el banco ha de explicar con meridiana claridad lo que ofrece, no venderlo.

Un profesional saturado y sin incentivos para asesorar adecuadamente, al que se presiona para colocar productos en conflicto con el interés del contratante, previsiblemente no actuará en beneficio de sus clientes. Un consumidor con la educación financiera adecuada supone contrarrestar la asimetría informativa que impera en el sector; cuando las previsiones eran que los tipos de interés bajarían (con herramientas como las curvas de tipo de interés aplanadas se predicen estos momentos), los bancos colocaban IRS y cláusulas suelo a sus clientes. Cuando la volatilidad de las divisas a causa de la crisis era creciente, y por tanto el riesgo de endeudarse en una divisa extranjera, se recomendaban préstamos multidivisa.

La técnicas para aprender a detectar los engaños y las herramientas para revelar los conflictos de interés, y reducir la asimetría informativa no parece que vayan a ser dadas por las entidades financieras, ni deberían. Tampoco el Banco de España o la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), de momento y a la espera de una reforma en profundidad que los convierta en verdaderos árbitros del mercado, parece que estén por la labor. Iniciativas como el consultorio de expertos independientes⁶ que hemos puesto en marcha en el portal privado iAhorro.com buscan cubrir este hueco.

Recientemente en Finanzasparatodos.es, portal creado en el marco de los planes de educación financiera del Banco de España y la CNMV, se ha hecho público el “Código de buenas prácticas para las iniciativas en educación financiera”⁷ que siguiendo las indicaciones de la OCDE⁸ pretende evitar que las iniciativas privadas busquen primordialmente captar clientes o dirigirse solo a los colectivos más rentables y, también, neutralizar los potenciales conflictos de interés que pudieran surgir. Este código voluntario al que se pueden acoger las entidades privadas para su labor educativa persigue que el contenido que impartan sea imparcial, transparente y de calidad.

Plantear una formación que permita al cliente detectar informaciones engañosas o parciales recibidas del banco ¿sería objetiva o incumpliría la imparcialidad buscada por este Código? No creo que los supervisores vieran con buenos ojos esta formación financiera y, sin embargo, en mi opinión es una temática esencial para dejar de discutir sobre

el sexo de los ángeles: la educación financiera aséptica que obvia la asimetría informativa y los incentivos perversos que atenazan a los bancos en su labor comercial sirve de algo, pero de poco.

No se trata de demonizar la actividad bancaria, pero tampoco de plantear un escenario ideal lejano a la realidad. Cuando definen la educación financiera dejan fuera las habilidades de negociación imprescindibles para contratar con un banco, que parten de un conocimiento previo de la oferta del mercado comparando los catálogos de los diferentes bancos. Se supone que el Código busca que la educación que se imparta esté totalmente desvinculada de la actividad comercial, cuando la imparten entidades con ánimo de lucro. Esta desconexión es esencialmente imposible si la imparte el personal de una entidad financiera vinculado al negocio bancario y limitaciones como “evitarán el uso de su logo o marca en las respectivas iniciativas de educación financiera que estén desarrollando” son, simplemente, absurdas: prefiero que el receptor de la formación vea claramente la empresa que paga al ponente. Repito, los contenidos no son asépticos. Cuando explicamos el TIN y el TAE de una tarjeta revolving, explicar que los intereses podrían ser abusivos y en base a qué consideraciones del Tribunal Supremo⁹ mejora la clase. ¿Deja de ser imparcial explicar la normativa y jurisprudencia que determina los productos financieros? ¿Va un banco a completar su temario con esta información? Doble negociación.

El Código, que ha entrado en vigor el 1 de junio de 2016, resulta útil para rematar las conclusiones de esta disquisición sobre la educación financiera de bancos y clientes: el Código pretende que las entidades con ánimo de lucro que eduquen se abstraigan de su componente comercial. Apuesta por la independencia en detrimento de la transparencia. Objetivo erróneo y contraproducente: educar financieramente implica, entre otras cosas, enseñar a comprar y vender productos financieros. Un buen vendedor será un buen profesor siempre que sepamos en todo momento las motivaciones detrás de los temas impartidos. Esconder las marcas es a la par absurdo y nocivo para la transparencia. La independencia no existe. Ni el Banco de España o la CNMV son independientes. Es un Código acrílico con las malas prácticas puestas en evidencia tras la crisis. Es corto, general y sin medidas efectivas que coarten el conflicto de interés.

La educación financiera es peligrosa, pero más peligroso es no impartirla y no recibirla.

⁶ <http://www.iahorro.com/iahoradores/>

⁷ http://www.finanzasparatodos.es/comun/pdf_varios/CxDIG_O_DE_BUENAS_PRxCTICAS_EF.pdf

⁸ <http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/guidelines-private-not-for-profit-financial-education.pdf>

⁹ STS de 25 de noviembre de 2015 (ROJ 4810/2015), a la que se puede acceder en el enlace:

<http://www.poderjudicial.es/cgpj/es/Poder-Judicial/Noticias-Judiciales/El-Supremo-anula-por-usuario-un-prestamo-al-consumo-al-24--de-interes>

Educación financiera: ¿y yo por qué?

Christian Schröder

Resumen: En este artículo el autor explica su relación con la educación financiera, las motivaciones personales y profesionales que le han llevado a este ámbito y los beneficios que, a su juicio, se pueden derivar de esta actividad, tanto para la clientela como para las propias entidades.

Palabras clave: Educación financiera; clientes; entidades financieras; productos financieros.

Códigos JEL: A20; D18.

Después de concluir mis estudios universitarios y acceder a mi primer empleo en una consultora, en ambos casos en mi país de nacimiento (Alemania), aterricé en tierras españolas incorporándome al mundo laboral en una entidad financiera. Han pasado ya casi 14 años desde entonces. Durante este tiempo he pasado por distintos puestos en la red minorista (gestor comercial, responsable de inversiones, director de sucursal) y servicios centrales (analista de riesgos).

En fecha más reciente me he incorporado como voluntario al proyecto de educación financiera Edufinet. Mi participación en este proyecto, impartiendo charlas a jóvenes en colegios, realmente no me supone ningún beneficio material directo (no obtengo ingresos adicionales). Además, se trata de una tarea que me quita un tiempo del que no dispongo, que debo recuperar posteriormente “robándolo” de mi tiempo libre.

Por tanto, ¿por qué participo en el mundo de la educación financiera? Tras reflexionar en diversas ocasiones sobre ello, creo que esta predisposición para participar en actividades de educación financiera proviene, en primer lugar, de que tengo dos hijas adolescentes y observo que tanto ellas como sus compañeros de clase necesitan familiarizarse con el mundo financiero y económico lo antes posible. Por desgracia, desde el punto de vista de su preparación académica, carecen en la actualidad de asignaturas con la suficiente profundidad para que salgan de la escuela o el instituto con un conocimiento mínimo y básico sobre aspectos de educación financiera, de cuya extraordinaria utilidad práctica no se puede dudar: qué es el dinero, cuál es su origen, cuáles son los medios de pago básicos, cómo se debe organizar un presupuesto personal o familiar, qué es una empresa, qué papel desempeñan las entidades financieras, etcétera.

Por otra parte, mi experiencia profesional también me ha marcado en este sentido. Todavía me acuerdo de mis primeros días de trabajo en una sucursal bancaria, ya en España. Entonces, viendo las enormes colas y aglomeraciones que se formaban en la sucursal para realizar operaciones tan simples como reintegros de efectivo, transferencias y pagos de

recibos, me llamó la atención el escaso uso que se estaba haciendo de los medios de pago y canales “más modernos” y cómodos para el cliente, como las tarjetas, la banca electrónica o el pago por domiciliación (este último especialmente aceptado en un país como España, y mucho más infrecuente en el resto de Europa). Hasta mi padre, con más de 70 años de edad, que es un negado para la tecnología, opera por Internet y solamente va a su sucursal bancaria para gestionar sus fondos de inversión: la razón de que un área geográfica determinada existan unas pautas de comportamiento en relación con la banca o las finanzas no puede ser espontánea, sino que claramente hay un componente cultural sobre el que se puede actuar, y ahí es clave la educación financiera.

Durante mi trayectoria profesional he podido conocer a todo tipo de clientes, desde los más sofisticados y preparados hasta los más humildes y con un menor conocimiento sobre aspectos financieros. Hay que reconocer lo difícil que resulta asesorar a un cliente con conocimientos financieros escasos: por un lado, por la dificultad de explicar las características más elementales de los distintos productos financieros, y, por otro, porque, al no comprender el funcionamiento del producto ofrecido, se hace prácticamente imposible negociar las condiciones financieras. Las entidades bancarias han perdido reputación y confianza de la clientela. La palabra clave en la actualidad es la transparencia. Pero lo que ocurre es que por muy transparente que sean una entidad y el empleado que realiza la gestión con el cliente, esta transparencia no sirve de nada si el cliente finalmente no llega a comprender las condiciones financieras y contractuales más elementales.

Esto nos lleva a que el cliente, conforme a los cuestionarios y evaluaciones que se han de realizar con carácter previo a la contratación de ciertos productos financieros, puede no resultar apto para su contratación, a pesar de que de la misma se podrían derivar más beneficios que riesgos. Pero claro, a la inversa, si el producto se contrata y el resultado final no es el apetecido, puede que en un futuro el cliente se sienta engañado y defraudado en sus expectativas. Me pregunto si la reciente avalancha de demandas

judiciales contra las entidades bancarias se podría haber evitado si los propios clientes hubieran recibido una educación financiera mejor. Creo que la respuesta es afirmativa, y que en muchos casos el conflicto se podría haber evitado si el cliente hubiera tenido un conocimiento financiero básico y un espíritu más crítico.

En los últimos años se ha suscitado un interés extraordinario por la conocida como normativa MiFID, con su clasificación del inversor, los cuestionarios de conveniencia e idoneidad, las políticas de prevención de conflictos de interés, etcétera.

Sin embargo, en mi opinión, esta preocupación por los instrumentos financieros (acciones, fondos de inversión...) ha provocado que se haya dado de lado a los créditos y los préstamos (las conocidas como "operaciones de riesgo", desde el punto de vista de las entidades de crédito). ¿Acaso no se trata también de un riesgo para el cliente? Los clientes tienen que firmar un compromiso de pago a largo plazo, muy largo en el caso de una hipoteca, con la propia hipoteca y todo su patrimonio como garantía del acreedor en caso de impago. Y qué decir del tipo de interés de la operación, que puede ser fijo o variable, sometiendo, en este último caso, la cantidad mensual a pagar en una cantidad incierta según cuál sea la evolución del índice de referencia a lo largo del tiempo. En mi experiencia, las lagunas de la clientela al respecto, incluso de los aspectos más esenciales, son importantes.

En conclusión, con mi participación en actividades de educación financiera considero que aporté mi "granito de arena" para tratar de resolver estas carencias, algunas más cercanas a lo personal, y otras más relacionadas con mi trabajo profesional diario.

Cada persona que participa en la impartición de educación financiera, ya sea elaborando contenidos, dando charlas en colegios o conferencias en universidades, etcétera, parte de unas condiciones personales y profesionales, como las que he descrito, que, obviamente, inciden en la visión que cada uno tiene de la realidad que le rodea.

Uno de los aspectos más relevantes de mi experiencia es que, dentro del respeto al marco general del proyecto de educación financiera en el que participo, me siento libre de trasladar a mis alumnos, intento que de forma comprensible para ellos, mis propias inquietudes, alertando de cuestiones aparentemente más secundarias o de detalle, con el deseo de que puedan ser útiles, en un futuro cercano, a quienes serán clientes de las entidades financieras.

El dinero de otras personas: el aprendizaje del sistema financiero a través de la obra de John Kay

José M. Domínguez Martínez

Resumen: La presente nota tiene como objeto poner de relieve los principales aspectos de la obra de John Kay “Other people’s money”, por su utilidad para el conocimiento de los procesos vinculados al sistema financiero y la diferenciación de las distintas funciones que tiene encomendadas.

Palabras clave: John Kay; Sistema financiero; banca; intermediación; financiarización; “Other’s people money”; recensión.

Códigos JEL: G20.

1. La obra de Kay: una clarificación necesaria sobre las distintas actuaciones del sistema financiero

En la ya lejana época de la “Gran Moderación” –mucho más distante por la sensación de irrecuperabilidad que por el tiempo realmente transcurrido-, el sistema financiero, impulsado por el uso de productos innovadores, era visto como un motor del crecimiento económico mundial, como uno de los ejes imprescindibles de una larga etapa de prosperidad y desarrollo. Las voces que tímidamente mostraban su escepticismo acerca de que los riesgos financieros fuesen objeto de una gestión adecuada dentro de la compleja nueva arquitectura quedaban atenuadas ante los indicadores de actividad, empleo, ingresos y beneficios.

Los primeros nubarrones empezaron a poblar el cielo ya en el verano de 2007, ante la zozobra del mercado hipotecario estadounidense. Pero la crisis financiera global no mostró su verdadero rostro hasta más de un año después, en el mes de septiembre de 2008, cuando el Banco Lehman Brothers no pudo mantenerse a flote. Este desgraciado episodio actuó como el detonante de una crisis financiera sin precedentes, que arrastró a una extenuada economía real. De no haber mediado una intervención pública en el plano internacional a gran escala, posiblemente los esquemas económicos y sociales conocidos se habrían visto mucho más alterados respecto a su evolución efectiva en los años subsiguientes. Pero nada podía impedir que el sistema financiero se situara en el foco de todas las críticas y asumiera, sin ningún tipo de atenuante, el papel del personaje más maligno, causante de todos los males.

En ese aluvión de recriminaciones –a todas luces justificadas, prima facie, en un plano general-, el sistema financiero aparece como un todo absolutamente indiferenciado. Ninguna actividad, ningún operador, ninguna entidad que tuviera alguna relación con el sistema financiero podía aspirar a liberarse del estigma, no ya de la presunción, sino de la certeza de su culpabilidad.

Con algunos años de retraso respecto al momento de ignición, en 2015 apareció la relevante obra de John Kay reseñada en estas páginas (“*Other people’s money. Masters of the universe or servants of the people?*”, Profile Books, Londres, 2015, xii + 356 páginas), caracterizada por una crítica contundente del subconjunto del sistema financiero al que puede imputarse el declive, acompañada por tintes de ferocidad respecto a los personajes que respaldaron su modelo nocivo, y, al propio tiempo, por un enaltecimiento de las legítimas funciones del sistema financiero al servicio de las necesidades de la sociedad.

John Kay es un prestigioso economista británico, conocido, en una primera etapa, como coautor de un manual sobre el sistema fiscal, escrito en colaboración con Mervyn King, Al igual que este último, hasta no hace mucho gobernador del Banco de Inglaterra, Kay diversificó el ámbito de sus actividades con destacadas incursiones en el sector financiero. Entre otros aspectos, presidió la realización del informe sobre los mercados de valores del Reino Unido de 2012.

El libro “Other people’s money” es sumamente denso en su contenido, sustentado en una amplia fundamentación técnica, aderezada con numerosos ejemplos e ilustraciones llenos de interés. En absoluto resulta fácil poder sintetizar la combinación de información, conocimiento y argumentación desplegada a lo largo de su elaborada prosa. Aun a riesgo de incurrir en una excesiva simplificación, reseñamos a continuación los que cabe entender como mensajes principales:

- La crisis financiera global es producto de la desvirtuación del papel tradicional de las entidades financieras, cuya actividad se ha visto dominada por operaciones de títulos e instrumentos derivados cada vez más alejados de los activos reales de los que depende el riesgo en última instancia. Se trata de la denominada “financiarización”.
- La mayor parte de activos y pasivos de las entidades financieras son al mismo tiempo

pasivos y activos de otras entidades financieras. Las operaciones correspondientes no se realizan para atender las necesidades de la economía real, sino para propiciar las ganancias de los principales actores implicados.

- No ha habido un déficit sino un exceso de regulación en el ámbito del sistema financiero. Sin embargo, la propia regulación ha tenido efectos contraproducentes, ha incorporado una gran complejidad y, en cambio, no ha sabido abordar los aspectos esenciales, al posibilitar una mezcla de las actividades típicas de la banca de inversión con las consustanciales a la intermediación bancaria.
- Ha habido un exceso de confianza en la capacidad autocorrectora de los mecanismos del mercado, derivada de unas políticas basadas más en convicciones morales que técnicas.
- El problema primordial de los bancos de inversión obedece a la extensión del modelo de sociedades de responsabilidad limitada, lo que posibilita a los gestores arriesgar el dinero de otras personas, frente al modelo de sociedades personalistas de responsabilidad personal ilimitada que se utilizó originariamente en este ámbito del negocio financiero.
- Los distintos segmentos de la actividad financiera deben ser atendidos por entidades especializadas.
- Los intermediarios bancarios siguen teniendo un papel fundamental en una economía libre de mercado, con actuaciones básicamente orientadas a la captación del ahorro, a la provisión de un sistema eficaz y eficiente de medios de pago, y a posibilitar financiación para atender las necesidades de las familias, las empresas y la dotación de infraestructuras públicas.
- Asimismo, el sistema financiero debe permitir gestionar las finanzas familiares a lo largo del ciclo vital y entre generaciones, así como ayudar a las familias y a las empresas a gestionar los riesgos que inevitablemente van asociados a la vida cotidiana y a la actividad económica diaria.
- Un país solo puede ser próspero si tiene un sistema financiero que funcione bien, pero esto no implica que cuanto mayor sea el sistema financiero habrá mayor prosperidad económica. Es posible tener demasiado de una cosa buena.
- Las finanzas son un negocio como cualquier otro y debe ser juzgado con arreglo a los mismos principios que se utilizan respecto a los restantes sectores económicos.
- Las crisis financieras no son desastres naturales como los huracanes o los terremotos, que no pueden ser evitados. Las crisis financieras tienen su origen en el comportamiento humano y las políticas económicas aplicadas pueden aumentar o disminuir su frecuencia y su magnitud.

La obra está estructurada en tres partes: i) La primera se centra en la referida “financiarización”. En ella se aborda su historia y se pasa revista a las vertientes del riesgo, intermediación y beneficios; ii)

La segunda va dedicada a analizar las funciones de las finanzas, distinguiendo la asignación del capital, el canal de los depósitos y el canal de la inversión; iii) La tercera se orienta a las políticas aplicadas y en ella se presta atención a la regulación, la política económica, la reforma y al futuro de las finanzas.

2. Los efectos perturbadores de la “financiarización”

Para Kay, uno de los factores clave que está detrás de la crisis financiera global iniciada en 2007 es el cambio desde el modelo tradicional, basado en las relaciones entre personas, a otro orientado a las transacciones. Un cambio que tuvo poco que ver con alguna transformación en las necesidades de la economía real. El proceso de “financiarización” se rigió por su propia dinámica interna, apoyada en una doble revolución, en la tecnología de las finanzas y en la tecnología de la información. Contrariamente a una creencia extendida, fueron muchas las medidas regulatorias que se desplegaron con la intención de que el sistema financiero fuese más seguro, pero su efecto fue contrario al pretendido: el resultado fue un enorme incremento de la complejidad y que algunas transacciones con riesgo encubierto quedasen fuera de la red regulatoria. La invención del título respaldado por un préstamo hipotecario transformó decisivamente el mercado de bonos y el auge de la titulización alteró irremisiblemente la naturaleza de la banca.

Kay pone de relieve cómo la larga historia de las entidades bancarias se vio amenazada –en muchos casos herida de muerte– por una generación de financieros que, erróneamente, pensaban que estaban mucho más preparados y que sabían más que sus antecesores.

Kay apunta un hecho para él decisivo en la gestación de la crisis y que tiene que ver con la conversión, entre 1980 y 2000, de la mayoría de los bancos de inversión en sociedades cotizadas. Desde siempre, los escépticos han expresado sus temores de que las compañías de responsabilidad limitada puedan ser vulnerables ante una gestión negligente, la especulación o una excesiva toma de riesgos. Esta preocupación constituye la esencia de la advertencia formulada por Adam Smith en “La riqueza de las naciones” en el sentido de que no cabe esperar que quienes gestionan el dinero de otros sean tan vigilantes como cuando el dinero que se juegan es el propio. Esta idea es la que sirve de inspiración al título de la obra de Kay, y como sustento a la filosofía de extremar la prudencia en la gestión empresarial cuando se maneja el dinero de otras personas.

El problema se agrava cuando se extiende una “cultura del bonus”, que, lejos de alinear los intereses de los gestores y operadores con los de los accionistas, estableció para los primeros unos

objetivos completamente diferentes de los de las organizaciones para las que trabajaban. La percepción de retribuciones exorbitantes, aisladas de la estabilidad de las entidades pagadoras, ha sido una fuente de desigualdad y de inequidad retributiva.

El cambio en el paradigma del riesgo ha sido otro factor esencial. Como recuerda Kay, el riesgo era una especie de anatema para las antiguas generaciones de banqueros, de manera que si un préstamo se concebía como arriesgado, no se concedía. No existían conceptos modernos como el de riesgo calculado, y tampoco provisiones contables para las pérdidas esperadas, simplemente porque nadie las esperaba. Por el contrario, en la era de la “financiarización”, los banqueros llegaron a abrazar el riesgo, que podía ser cuantificado y gestionado.

De manera insistente a lo largo del libro, Kay carga implacablemente contra quienes, ya fuera desde los círculos académicos o desde los puestos de responsabilidad pública, habían proclamado que, merced a los nuevos instrumentos y a las modernas técnicas, el riesgo financiero podía ser gestionado adecuadamente. Personajes como Rubin, Bernanke, Summers y, por supuesto, Greenspan, son destinatarios de las críticas más severas. A esa relación se suma Geithner, con tal reiteración y hasta algo de encono que el lector no tiene más remedio que preguntarse que qué ha podido suceder entre este y el autor de la obra.

Contrariamente a lo que sostenía la “doctrina Greenspan”, arguye Kay que el intercambio de títulos financieros, en lugar de asignar el riesgo a aquellos inversores más capaces y dispuestos a asumirlo, dio lugar a que los títulos se colocaran entre personas que desconocían el riesgo real. Por otro lado, subraya que, a diferencia de las innovaciones tecnológicas que han mejorado la vida de las personas, las innovaciones financieras versaban sobre riesgos generados dentro del propio sistema, sin ninguna repercusión para las condiciones de vida de las personas.

En el capítulo dedicado a la intermediación, el autor parte de señalar que los servicios demandados de los intermediarios financieros son muy similares a los que se requieren de otros intermediarios. Un cierto grado de confianza es esencial para cualquier proceso de intermediación. La historia del mercado de los préstamos hipotecarios es elegida de nuevo como ilustración de la transición desde el modelo de agencia al de intercambio. En el tránsito se pasó de una valoración subjetiva basada en el conocimiento de las propiedades y de los propietarios a sistemas evaluación de riesgos automatizados. Posteriormente, los préstamos hipotecarios eran trasladados a instrumentos financieros evaluados a su vez por agencias de rating a partir de series de datos históricos.

Se muestra luego Kay demoledor respecto a las investigaciones desarrolladas en el sector financiero, que considera no serían reconocidas como tales por alguien que haya completado una tesina, no digamos una tesis doctoral.

Según Kay, el fallo fundamental de la denostada “doctrina Greenspan” es su errónea comprensión de la naturaleza del procesamiento de la información en los mercados, al equiparar el intercambio de riesgo con el intercambio de leche o café. Admite que los sistemas de “credit-scoring” y las reglas contables pueden ser instrumentos valiosos para la intermediación financiera, pero no pueden reemplazar las cualificaciones personales del intermediario financiero.

La liquidez es objeto de un análisis interesante, aunque salpicado de lugares comunes sobradamente conocidos. Ciertamente, la liquidez en finanzas solo puede quedar garantizada si, y solo si, no demasiadas personas quieren ejercitar su derecho a la disponibilidad de los recursos. El alegato de los primeros ejecutivos de algunos bancos en dificultades en el sentido de que estas derivaban de un déficit de liquidez y no de solvencia es contestado con una posición de duda. Dado el intercambio recíproco de los activos y pasivos entre las entidades bancarias, resultaba difícil calibrar la situación. En opinión de Kay, la sobreexpansión de la actividad del mercado financiero no habría tenido lugar sin la expectativa del respaldo gubernamental en términos de liquidez y de solvencia.

La crítica se dirige luego a la cópula gaussiana como método de cálculo de cómo la correlación entre impagos en los componentes de un título respaldado por activos determinaba su probabilidad de impago. Resultó que los impagos no eran eventos aislados, como erróneamente se suponía, ya que las mismas fuerzas económicas están operando en todos los sitios. Los modelos de riesgos que se emplearon eran totalmente irrelevantes para considerar el impacto de los eventos extremos.

A la hora de abordar los beneficios, Kay parte de una premisa: el valor agregado de los títulos de deuda y de las divisas es fijo; los operadores pueden lograr beneficios a expensas de otros, pero esto no puede ser cierto para la actividad tomada en su conjunto. En esta misma línea, el mundo en su conjunto no deriva ningún beneficio del aumento infinitesimal en la velocidad de la diseminación de la información. Los beneficios de los operadores receptores de la información solo pueden obtenerse a costa de otros.

Kay se muestra igualmente muy crítico respecto a las altas remuneraciones obtenidas en el sistema financiero, pero, en particular, hace hincapié en las elevadas tarifas cobradas por el asesoramiento corporativo en el mercado de nuevas emisiones.

Por otro lado, el denominado arbitraje regulatorio es identificado como un factor clave en la explicación de la complejidad de los modernos servicios financieros. Mediante dicho arbitraje se evita o minimiza la restricción regulatoria buscando transacciones con semejante efecto comercial pero con un tratamiento regulatorio más favorable. Este tipo de arbitraje, al igual que el contable y el fiscal, según Kay, acaban constanding dinero. El moderno concepto de "fair value" tampoco se libra de consideraciones escépticas. Para el autor de la obra, las cuentas de las instituciones financieras han sido tradicionalmente complejas, pero este rasgo anteriormente no era demasiado preocupante, ya que también eran conservadoras; en cambio, hoy día, la complejidad no solo se ha incrementado, sino que se ha visto acompañada por un gran apetito por el riesgo.

Especialmente instructivo es su cuestionamiento de la valoración de un activo en términos de probabilidad, como se pone de relieve a través del siguiente ejemplo: aunque, con base en criterios estadísticos, un préstamo de 100 euros con una probabilidad de impago del 1% podría valorarse en 99 euros, en realidad este no es su valor; el préstamo valdrá 100 o 0 euros.

Aún más llamativo es el ataque realizado a uno de los indicadores clave de la gestión empresarial como es el ROE (ratio del beneficio respecto al capital), que considera una medida seriamente engañosa. Un elevado beneficio puede ser producto de un gran endeudamiento.

Esta primera parte acaba con una abierta crítica a las medidas aplicadas en la Eurozona para apoyar a las entidades financieras, ya sea a través de la inyección directa de fondos como del respaldo del BCE a los pasivos de dichas entidades.

3. Las funciones de las finanzas

Kay atribuye a los mercados financieros la función central de canalizar el dinero desde los ahorradores hacia las empresas, propietarios de viviendas y administraciones públicas. A su vez, dos misiones básicas del sistema financiero son la búsqueda de nuevas oportunidades de inversión y la gestión de los activos a largo plazo que son creados.

Altamente aleccionador resulta el recordatorio de que los activos físicos de una nación se financian con la riqueza de las familias y que, a pesar de la complejidad de los mercados financieros, todo el capital se origina en el ahorro personal.

Asimismo, resalta que la financiación de la compra de la propiedad residencial es el mayor elemento del mecanismo de asignación de capital de una economía moderna. En su opinión, el origen de la crisis financiera global radicó, entre otros ejes, en la mala

asignación de financiación a la vivienda, que se vio enormemente perjudicada por la extensión de la cadena de intermediación y el crecimiento de la actividad del mercado secundario.

Por otra parte, considera que el arbitraje fiscal y regulatorio es uno de los factores de impulso del uso de los mercados de capitales por las grandes compañías. Para él, la financiación de una pequeña empresa no es solamente, ni principalmente, una cuestión de valoración de cifras. En todo el proceso de asignación de capital -sentencia Kay- la especialización en la inversión ha sido suplantada por la especialización en el mecanismo de la intermediación financiera.

En un capítulo posterior examina el canal de los depósitos, esto es, las formas en las que los ahorros de las familias se convierten en activos físicos de la nación. Con unas cadenas de intermediación cortas y simples, los ahorradores e inversores podrían identificar los tipos de activos financiados con el ahorro e incluso el proyecto específico, pero actualmente los canales de intermediación tienden a ser largos y complejos.

Más adelante aborda los medios de pago, que, en su opinión, constituyen el principal servicio financiero que las empresas y familias necesitan. Considera que un banco puede obtener una escasa ventaja competitiva mejorando sus sistemas de pago, ya que la experiencia del cliente es el resultado de la eficiencia del sistema en su conjunto. Llama la atención en el sentido de que, a diferencia de otros ámbitos, no ha habido cambios disruptivos en los sistemas de transmisión del dinero. A su juicio, no es difícil visualizar un mundo en el que los billetes y las monedas hayan desaparecido. La invención de la tarjeta de crédito implica que ya no es necesario tener efectivo o depósitos para hacer un pago, tan solo un certificado de recursos futuros anticipados suficientes para afrontar la transacción. De esta manera, según Kay, los gobiernos y las instituciones financieras perderían el monopolio de la emisión de dinero y el acceso a los registros. En su opinión, el sistema de pagos está maduro para la innovación disruptiva, pero hasta la fecha los entrantes han preferido guarecerse bajo el paraguas de la costosa estructura establecido por los bancos.

El papel del canal de los depósitos es realzado: permite facilitar el sistema de pagos y la intermediación entre los ahorradores a corto plazo y los prestatarios. Dado que pocas personas desean contratar préstamos amortizables a demanda del prestamista y, en cambio, muchas quieren tener depósitos movilizables según sus necesidades, la capacidad de los intermediarios para proveer liquidez es crucial. Sin embargo, Kay nos recuerda que este canal depende de la ilusión de la liquidez, que solo puede subsistir en la medida en que no sean

demasiadas las personas que simultáneamente quieran hacer uso de ella.

Posteriormente, tras analizar los balances de los distintos sectores económicos, pone de relieve cómo, en el caso británico, los depósitos que la economía real coloca en el sistema bancario se corresponden aproximadamente con los préstamos del sistema bancario a la economía real. Sin embargo, los pasivos (y activos) de los bancos tienen una magnitud que es cuatro veces la del referido montante, por lo que se desprende que el elemento claramente dominante en los balances de los bancos son los derechos y obligaciones generados entre sí.

Concluye que la causa principal de la crisis financiera global fue la colocación por encima del canal de los depósitos de una sofisticada e impenetrable estructura de actividades de trading en títulos diversos. Según Kay, los gobiernos intervinieron de la única forma posible para minimizar el daño, pero la única solución adecuada a largo plazo es crear un cortafuegos eficaz entre el canal de los depósitos y las actividades de trading.

Finalmente, dentro de la segunda parte, le toca el turno al canal de la inversión, que tradicionalmente se ha basado en tres tipos instituciones: los bancos de inversión, los asesores financieros y las instituciones de inversión. Los elementos de esta estructura permanecen, pero la “financiarización” ha introducido cambios importantes. En particular, han aparecido fuerzas de venta remuneradas con comisiones y estimuladas con incentivos por objetivos. La oficina bancaria, afirma Kay con un cierto tono nostálgico, ha dejado de ser la puerta natural de llamada del inversor prudente, que ve difícil distinguir entre un asesoramiento bueno y otro interesado.

El canal de la inversión sigue teniendo una triple misión que cumplir: búsqueda de buenas inversiones para el nuevo ahorro, garantía de una gestión efectiva de los activos administrados y, simultáneamente, posibilitar que las familias puedan transferir su riqueza a lo largo de sus vidas y entre generaciones. A su juicio, el canal de la inversión falla actualmente en la cobertura de las necesidades de empresas y familias, al hacerse demasiado grande y defectuoso. Hace hincapié en la necesidad de contar con gestores de activos con cualificaciones para la búsqueda y administración de los activos físicos e intangibles –en vez de financieros- de la economía real.

4. El papel del sector público en relación con el sistema financiero

El primero de los cuatro capítulos de la tercera parte del libro se ocupa de la regulación. Kay parte de exponer cómo ha cambiado el marco de actuación en el sistema financiero para poner de relieve cómo la “financiarización” ha quebrado los mecanismos de confianza entre las partes y erosionado los valores y

pautas de comportamiento tradicionales. De una situación de separación funcional se ha pasado a otra de conglomerados financieros dominada por la cultura del trading. Califica como rasgo curioso del cambio producido el hecho de que lo que era descrito como un proceso de desregulación llevó en la práctica a un incremento masivo en el alcance y la intensidad de la regulación del sector financiero.

Particularmente crítico se muestra con los Acuerdos de Basilea, que, a su juicio, no sólo fracasaron en impedir la crisis financiera global sino que contribuyeron activamente a ella. Como una de las razones apunta la regla básica sobre los requerimientos de capital. Además de considerar baja la cifra del 8%, cuestiona la posibilidad de cómputo de instrumentos de deuda como capital y el esquema rudimentario utilizado para el cálculo de los activos ponderados por riesgo.

Acude a las primeras críticas formuladas por Von Mises y Hayek contra el socialismo y la planificación central para explicar por qué el enfoque utilizado estaba condenado a fracasar. A este respecto sostiene que el planificador o el regulador nunca puede tener suficiente información local para anticipar todas las necesidades u oportunidades de la entidad subordinada. Los resultados tienden a ser cada vez más complejos y raramente más efectivos. La complejidad de la regulación ha estimulado el desarrollo de la especialización en cumplimiento y gestión del riesgo.

Para Kay, las explicaciones que atribuyen los fracasos empresariales a una combinación de errores por parte de los gobiernos (estímulo indebido de la vivienda en propiedad, políticas monetarias relajadas y regulación débil) son ridículas. Además de la sustitución de la gestión prudencial del riesgo por los propios bancos a raíz del método de los acuerdos de Basilea sobre la adecuación del capital, considera que se produjo una especie de “captura intelectual” que indujo un cambio de énfasis regulatorio desde un modelo que enfatizaba las obligaciones legales de los intermediarios hacia otro que promueve la abstracta integridad de los mercados. Defiende la necesidad de centrar la regulación más en los intereses de los consumidores y menos en la integridad de los procesos de los mercados. Por último, no duda en verter severas críticas a la forma elegida para hacer frente a la crisis de 2008 y entiende que las grandes sumas de dinero otorgadas al sistema financiero han hecho poco para promover la recuperación económica.

En el capítulo siguiente, dedicado a la política económica, Kay despliega su arsenal argumental contra el modelo defendido por Greenspan, las políticas de corte monetarista y el papel de los bancos centrales. En particular, ridiculiza la política del “quantitative easing” aplicada por el BCE. Califica la política de compra de activos financiados por el

Estado como poner dinero público en un conducto agujereado con la esperanza de que alguien lo lleve, gota a gota, hasta el final. Destaca que la provisión de financiación a bajo coste al sistema bancario eleva la rentabilidad de los bancos, en tanto que los aumentos en la oferta de liquidez empujan al alza los precios de los activos, con apreciables efectos redistributivos.

Vuelve a incidir en la necesidad de separar las funciones de captación de depósitos de otras actividades financieras y cuestiona el papel de las agencias de rating, que, en su opinión, deberían vender servicios sobre la base de su valor informativo a los inversores. Sin embargo, cree que es difícil reconciliar ese papel con un mercado en el que el emisor del título, en vez del inversor, es quien paga los informes de rating. Ciertamente, para quien conozca algunas aparentemente curiosas situaciones vividas en algunos mercados, como la de los agentes de los deportistas profesionales, puede resultar un tanto extraña la contundencia de la aseveración del economista británico.

Por lo que respecta a las calificaciones de las emisiones de deuda, considera que es absurdo llegar a desconfiar de la capacidad de países como Alemania, Estados Unidos, Francia y Reino Unido para hacer frente a sus compromisos. Los tipos de interés de la deuda soberana a largo plazo están en niveles bajos sin precedentes históricos, muy lejos de anticipar una posible situación de “default”. En lugar de haber comprado activos para sostener su precio y ayudar a recapitalizar el sistema bancario, Kay considera que se tendría que haber optado por emitir deuda pública, aprovechando la oportunidad para reconstruir las infraestructuras e invertir en otros proyectos.

En este contexto repasa luego los cambios y desafíos en el ámbito de las pensiones, en el que los pensionistas han de soportar riesgos derivados de unos mercados financieros impredecibles.

Enfatiza asimismo la protección de los consumidores financieros, que se mueven en un campo especialmente proclive para actuaciones fraudulentas. Sin embargo, estima que la regulación nunca es el principal mecanismo de protección del consumidor. El problema de la información asimétrica se aborda mejor a través de una relación de confianza entre comprador y vendedor, pero lo fundamental es establecer una estructura adecuada de la industria y evitar incentivos mal alineados que llevan a un abuso del consumidor.

Cómo reformar el sistema financiero para evitar situaciones como las vividas en la reciente crisis, se plantea luego Kay. Frente a las llamadas hacia una mayor regulación, considera que hay ya demasiadas reglas y que, en ausencia de medidas para abordar los problemas más fundamentales, una mayor regulación será poco efectiva.

La inestabilidad sistémica en el sistema financiero es el resultado de la interdependencia inherente a una industria que hace negocios con ella misma, sin que responda a las necesidades de los usuarios de los servicios de intermediación.

Así, la finalidad del marco legal y regulatorio debe ser imponer y hacer cumplir las obligaciones de lealtad y prudencia, personal e institucional, requeridas para gestionar el dinero de otras personas. Lo anterior solo ocurrirá cuando tales valores se internalicen por los propios participantes en el mercado.

La reducción de los volúmenes de trading a los niveles requeridos por las necesidades reales de la economía no financiera es crucial. La utilización del impuesto de Tobin podría ser útil con vistas a ese propósito, pero, en su opinión, si no se aplica de manera universal, es probable que tenga más efectos colaterales indeseables que beneficios. Como mejor alternativa se decanta por la estrategia de “matar de hambre a la bestia”, esto es, adoptar medidas para una reforma estructural de la industria de las finanzas que reduzca el capital disponible para apoyar las actividades de trading y eliminar la subsidiación cruzada de estas actividades. Lo que se requiere, en suma, es una mejor, no una mayor regulación.

Seis son los principios que propone para sustentar la reforma: i) cadenas de intermediación cortas, simples y lineales; ii) recuperación de las instituciones especializadas en determinados servicios financieros; iii) verificación de estándares de comportamiento en las personas que gestionen el dinero de otras personas o les presten servicios de asesoramiento; iv) establecimiento de un severo régimen sancionador; v) tratamiento del sector financiero como un sector más de la economía; vi) evitar el uso del sistema financiero como un instrumento de política económica.

Por otro lado, frente al mantra de que el tamaño acaba siendo nocivo para el sistema, considera que puede mejorar la estabilidad; lo que resulta problemática es la complejidad, no la dimensión de las entidades financieras.

Concluye la obra con un capítulo dedicado al futuro de las finanzas, en el que se recapitulan algunas de las ideas expresadas a lo largo de la obra, insistiendo, entre otros aspectos, en la necesidad de que las entidades financieras tengan unos niveles de capital mucho mayores que los establecidos por Basilea III. Aboga por un sector financiero que gestione nuestros pagos, financie nuestra vivienda, restaure nuestras infraestructuras, cubra nuestra jubilación y apoye las nuevas empresas.

Sus propuestas van dirigidas como guía a los políticos de la democracia cuando se enfrenten a la próxima crisis financiera. El papel de la educación es,

según Kay, crear una opinión pública informada, como arma más efectiva contra el mal uso del poder en una sociedad democrática. Su planteamiento puede resumirse de forma palmaria: lo que hace falta es recuperar el negocio serio y responsable de gestionar el dinero de otras personas.

La decadencia del orden político según Fukuyama

José M. Domínguez Martínez

Resumen: En esta nota se da cuenta del contenido de la obra de Francis Fukuyama “Political order and political decay”, en la que analiza la evolución, a lo largo de los dos últimos siglos, de los sistemas políticos en el mundo. En dicho libro se analiza detalladamente el proceso por el cual las instituciones políticas surgen, evolucionan y, eventualmente, entran en una fase de decadencia.

Palabras clave: Francis Fukuyama; Orden político y decadencia política; recensión.

Códigos JEL: H11; N40; Y30.

1. La obra de Fukuyama: el ciclo del desarrollo político en perspectiva histórica

Desde hace años, Francis Fukuyama viene dedicando sus esfuerzos a desentrañar las claves de la evolución de las instituciones políticas a lo largo de la historia de la humanidad. Su vasta obra ha alcanzado, merecidamente en nuestra opinión, altas cotas de difusión e influencia a escala internacional. De toda ella, es sin duda su tesis acerca del fin de la Historia la que ha obtenido una mayor relevancia, aunque, en ocasiones, da la impresión de que algunas interpretaciones simplistas o desenfocadas discurren en paralelo con los registros de su popularidad.

Ni dicha tesis venía a significar el término de los grandes acontecimientos, ni tampoco un respiro en el afán investigador del politólogo estadounidense. En el año 2011 publicó el libro “*The origins of political order. From prehuman times to the French Revolution*”, cuya segunda parte apareció en el año 2014 dando lugar a la obra de la que se da cuenta en estas páginas. Por separado, ambas son publicaciones de considerable extensión; conjuntamente, por su rigor, profundidad y enfoque analítico, constituyen una obra que merece el calificativo de magna.

“*Political order and political decay*” (Profile Books, Londres, 2014, 658 páginas) está estructurada en cuatro partes que se ocupan del estudio del estado, las instituciones extranjeras, la democracia y la decadencia política, a través de un total de treinta y seis capítulos, caracterizados todos ellos por una extraordinaria riqueza de información histórica, económica y sociopolítica. Y, como denominador común, con un nivel de erudición que no deja de abrumar al lector. Con carácter previo, en la introducción se ofrece una síntesis del referido primer libro, centrado en el desarrollo de las instituciones políticas hasta la Revolución Francesa, punto de arranque del texto aquí reseñado.

Fukuyama considera que el estudio del desarrollo de las sociedades debe centrarse necesariamente en el proceso por el cual las instituciones políticas surgen, evolucionan y, eventualmente, entran en declive.

Contrariamente a las tesis de filósofos como Rousseau o de los modernos economistas neoclásicos, argumenta que la ciencia demuestra que los seres humanos no inician su andadura en el planeta como individuos aislados, sino que estuvieron organizados socialmente desde su origen. Para él, la sociabilidad humana natural se erige sobre dos fenómenos llamados a ejercer una gran influencia a lo largo de la historia de la sociedad: la selección de la piel (nepotismo) y el altruismo recíproco. Los seres humanos son animales sociales por naturaleza, pero su sociabilidad natural toma la forma de altruismo hacia los familiares y allegados.

Dedica luego algunas páginas a ilustrar el proceso de constitución de los estados, precedidos por esquemas organizativos basados en bandas y tribus, así como la crucial distinción entre los estados patrimoniales y los estados modernos.

El libro comentado analiza cómo se han desarrollado, a lo largo de los dos últimos siglos, el estado, la ley y la democracia. Antes de iniciar el recorrido deja constancia de las decisivas contribuciones de las Revoluciones francesa y estadounidense. De manera un tanto sorprendente respecto a algunos estereotipos, arguye que el mayor logro de la primera no fue la democracia, sino su impacto en otros campos institucionales, a saber, la creación de un código civil y de un aparato administrativo moderno; de la segunda destaca la institucionalización de la democracia y del principio de igualdad política.

2. ¿Cómo llegar a ser Dinamarca?

En la primera parte dedicada al estado, se plantea el siguiente interrogante: ¿Cómo llegar a ser Dinamarca? Se trata de una pregunta trascendental, formulada al comienzo de la obra y que llega a impregnarla totalmente. Por Dinamarca se entiende una sociedad imaginada que es próspera, democrática y segura, que está bien gobernada y registra bajos niveles de corrupción. Señala Fukuyama que parte del problema radica en que realmente no comprendemos cómo la propia Dinamarca llegó a ser cómo es en la actualidad y, por tanto, no somos

capaces de abarcar la complejidad y la dificultad del desarrollo político.

Ya en el primer capítulo se llama la atención sobre la relevancia de la Revolución Industrial en el desarrollo político contemporáneo y se expone una tesis reiterada a lo largo de la obra, la de que aquellos países en los que la democracia precedió a la construcción del estado moderno han tenido muchas más dificultades para alcanzar una gobernanza de alta calidad que aquellos otros que heredaron estados modernos de la época absolutista.

Fukuyama clarifica asimismo su posición acerca del papel del estado. Para él, tanto para lo bueno como para lo malo, no existe ninguna alternativa a un estado moderno, impersonal, como garante del orden y la seguridad, y como fuente de los bienes públicos necesarios.

Hace también un inciso para recordar que una democracia liberal, comprensiva de las tres instituciones básicas que son el estado, el imperio de la ley y la rendición de cuentas, no puede decirse que sea algo universal, toda vez que dicha clase de régimen solo ha existido en los dos últimos siglos en la historia de una especie cuya presencia se remonta decenas de miles de años.

Según Fukuyama, hay un déficit político en todo el mundo, no de estados, sino de estados modernos que sean capaces, impersonales, estén dotados de una buena organización y gocen de autonomía. En la línea de investigaciones anteriores, considera que mucho más importante que la dimensión del sector público es su calidad. No existe ninguna relación necesaria entre un sector público de gran tamaño y unos pobres resultados económicos; en cambio, sí se observa una correlación muy fuerte entre la calidad del sector público y los buenos resultados económicos y sociales.

Las dimensiones del desarrollo son abordadas en el capítulo segundo, en el que se hace una valoración positiva del análisis de Marx sobre la primera industrialización. De su pluma, prosigue la referencia, surgió una nueva ideología secular que llegó a convertirse en un sustitutivo de la religión que tuvo éxito en la movilización de millones de personas y en el cambio del curso de la historia. De manera general, el crecimiento económico, la división del trabajo, la movilización social y la globalización son las dimensiones esenciales del modelo de desarrollo, en el que pueden diferenciarse una serie de etapas.

Uno de los capítulos está dedicado a la burocracia, lo cual no es de extrañar, dada la importancia que se le atribuye para el funcionamiento de cualquier estado. Se adentra asimismo en la justificación de la intervención del sector público, analizando las diversas funciones encomendadas. En este contexto

resulta crucial la distinción entre el alcance de dicha intervención y la fortaleza de las instituciones.

Bucea luego en la construcción del estado prusiano, llamado a desempeñar un rol fundamental en la historia de Alemania. Algunas consideraciones sobre el grado de autonomía de la burocracia son de gran interés, como también la reflexión acerca de que el régimen nazi no llegara a dismantelar el aparato burocrático estatal.

El fenómeno de la corrupción, al que se presta una gran atención a lo largo de todo el libro, es objeto de tratamiento específico en el capítulo quinto. En él se exponen las razones por las que la corrupción impide el desarrollo económico y se analizan dos fenómenos relacionados como son la creación y extracción de rentas y el clientelismo.

Posteriormente, los casos de Grecia e Italia, en los que se destacan importantes deficiencias en el ámbito de la gobernanza, son objeto de amplias consideraciones. Es un lugar común atribuir a la religión algunas diferencias significativas entre los países del Norte y los del Sur de la Unión Europea. Fukuyama se muestra radicalmente contrario a esa línea explicativa. Para él, la clave radica en el contraste entre clientelismo y no clientelismo. Tanto en Grecia como en Italia la democracia llegó antes que el estado moderno, lo que favoreció que este se convirtiera en sirviente de los intereses de los partidos políticos. En su opinión, Grecia no logró crear nunca un sector público verdaderamente moderno e impersonal, lo que “parecía no importar hasta la crisis del euro en 2009”. De manera similar, en el Sur de Italia se produjo un caso de modernización sin desarrollo. El surgimiento de la Mafia encuentra una explicación en términos económicos, como respuesta privada a la inexistencia de un estado capaz de cumplir la función básica de proteger los derechos de propiedad individuales.

Los casos de Gran Bretaña y Estados Unidos, que comenzaron el siglo XIX con gobiernos de carácter clientelista no demasiado diferentes, según Fukuyama, a los que durante mucho tiempo han existido en Grecia e Italia, se traen a colación en el capítulo octavo. Sin embargo, se destaca cómo aquellos países reformaron su sector público y crearon la base para una burocracia mucho más moderna. El siguiente capítulo lleva precisamente por título “Estados Unidos inventó el clientelismo”. En él se recuerda que la Constitución norteamericana no preveía los partidos políticos y que muchos de los Padres Fundadores eran abiertamente hostiles a la idea de que tales partidos llegaran a gobernar el país. Según el autor de la obra, la revolución jacksoniana, que encarnó el populismo, abrió la senda para la instauración de un sistema dominado por los tribunales y los partidos, que se retoma en la cuarta parte del libro. Ya en la primera se resalta que Estados Unidos no ha tenido éxito, hasta la fecha, en lograr establecer un modelo de estado de alta calidad

similar al que existe en otras democracias ricas como Alemania y Suecia. De hecho, el sistema de patronazgo a escala federal no llegó a su fin hasta mediados del siglo XX.

Uno de los capítulos presta atención a la distinción entre la construcción del estado (creación de instituciones tangibles) y la construcción de la nación (creación de un sentido de identidad nacional). Esta última se considera crítica para el éxito en la construcción del estado, pero, también por esta misma razón, conlleva importantes peligros.

En la recta final de la primera parte se ilustran las rutas seguidas para la transición a un estado moderno, a partir de un estado patrimonial en sentido weberiano, con el que comenzaron todas las sociedades modernas. Una es la competencia militar con otros países; otra, a través de un proceso de reforma política pacífica. En este último capítulo se incide en la tesis del surgimiento del clientelismo cuando la democracia llega antes de que un estado moderno haya tenido tiempo de consolidarse como una institución autónoma con su propia coalición política de soporte. El principio del gobierno efectivo es la meritocracia; el de la democracia, la participación popular. Aunque ambos pueden operar conjuntamente, existe siempre una tensión subyacente entre ellos. No hay ningún mecanismo automático que produzca un gobierno moderno, impersonal, ya que es necesaria la concurrencia de una amplia gama de factores, asevera Fukuyama.

3. La influencia exterior en el desarrollo político nacional

En la segunda parte de la obra se lleva a cabo un extenso examen del papel de las instituciones extranjeras en la evolución política de una serie de países con una significada trayectoria histórica.

La experiencia de Nigeria es merecedora de un detallado análisis, atribuyéndose su situación a una mezcla fatídica de procesos de búsqueda de rentas y clientelismo con la etnicidad. La actividad principal del gobierno se califica como predatoria y se identifican en la vertiente institucional las raíces del problema del desarrollo en dicho país.

Posteriormente, con carácter general, se examina la influencia de la geografía en la configuración política y económica de los distintos países y se llega a la conclusión de que las diferencias en los resultados económicos entre países corresponden a diferencias en las instituciones políticas.

La experiencia de los países latinoamericanos es objeto de un amplio tratamiento, en el que no falta un repaso de la conquista hispana de los antiguos imperios. En el texto se documenta cómo las devastaciones de las poblaciones indígenas fueron producto de las enfermedades euroasiáticas

importadas por la vía de los colonizadores. Según Fukuyama, Latinoamérica se caracteriza por un “defecto de nacimiento” de desigualdad del que todavía no se ha recuperado. Sin embargo, considera que las diferencias reales entre América del Norte y América del Sur radican menos en las condiciones iniciales que en lo que ocurrió más tarde.

Espanoles y portugueses implantaron sus propias instituciones autoritarias y mercantilistas. Una de las causas esenciales del fallo en la creación de estados modernos guarda relación con la incapacidad de los estados latinoamericanos de recabar significativos niveles de imposición de sus poblaciones, lo que, en distintas etapas, ha originado dañinos episodios de déficit público y de inflación. ¿Por qué no surgieron estados modernos potentes como ocurrió en Europa?, se pregunta Fukuyama. Si hay un solo factor explicativo de este resultado, apunta seguidamente, es la ausencia relativa de guerras interestatales. Sin embargo, este factor no serviría para explicar las diferencias dentro del continente.

Las condiciones materiales, pese a su importancia, no son el único factor que explica los resultados alcanzados por los diferentes países. Es una tesis básica a lo largo de la obra. Según esta, los seres humanos adoptan decisiones políticas en momentos críticos en su historia que fuerzan a sus sociedades dentro de diferentes trayectorias. Así, destaca el autor, los seres humanos son agentes que tienen control de sus destinos, a pesar de que las condiciones materiales configuren las opciones que afrontan. Un ejemplo de país que ha logrado escapar de sus defectos de nacimiento es Costa Rica, convertida en una democracia estable desde 1948. En el polo opuesto sitúa a Argentina, cuyo declive, tras su anterior auge, imputa a las actuaciones políticas adoptadas en los años treinta y cuarenta del siglo XX.

Le toca luego el turno a los países del continente africano, que, en opinión de Fukuyama, comprende realidades diversas que aconsejan evitar simplificaciones. No obstante, el modo de gobernanza más extendido es el del neopatrimonialismo, que lleva a una posición de inviabilidad de los gobiernos para cumplir sus funciones básicas. La escasa capacidad recaudatoria, con una presión fiscal entre el 7 y el 15 por cien del PIB, es uno de los factores que apuntalan la debilidad de algunos estados africanos. Recurre asimismo al papel del colonialismo para explicar la espiral de violencia de países como Sierra Leona, que representa la versión extrema de la debilidad del estado.

Las intervenciones extranjeras en terceros países es otra de las cuestiones abordadas, ya en el capítulo vigésimo primero. En él se describe el proceso de cambio desde las intervenciones justificadas en el propósito de mantener la paz a aquellas otras más recientes que han pretendido, no sin cosechar

enormes fracasos, construir un estado moderno. También la importancia de la adopción de una lengua común como elemento crítico de la formación de una identidad nacional merece una reflexión, como la realizada en relación con Indonesia.

Por otro lado, en el estudio de la situación de las economías que han protagonizado un rápido crecimiento económico en Asia oriental, Fukuyama identifica un rasgo común, la disponibilidad de estados con alta capacidad de actuación, con independencia del grado de intervención pública.

El caso de China, por su importancia y singularidades, reclama una atención especial. A este respecto, Fukuyama recuerda que, desde más de dos siglos antes de Cristo, China ha dispuesto de un estado centralizado con muchas de las características típicas de un estado moderno. Asimismo incide en el hecho de que durante el mandato de Mao Zedong el país se convirtió en un “despotismo arbitrario”. Para Fukuyama, China representa la única civilización del mundo que nunca ha desarrollado un verdadero sistema de imperio de la ley. Respecto a Deng Xiaoping, el gran artífice de las reformas en el coloso asiático, destaca que nunca cuestionó la necesidad del dominio del partido comunista sobre el gobierno, pero creía que ambos debían operar bajo reglas, lo que venía a significar la antítesis del enfoque anárquico de Mao en relación con el gobierno.

Como recapitulación de la segunda parte, tras un extenso y meditado recorrido en torno a la trayectoria de las tres regiones estudiadas, Latinoamérica, África subsahariana y Asia oriental, complementado con una comparación en términos de crecimiento económico, instituciones políticas y desigualdad, Fukuyama concluye que la geografía, el clima y los legados coloniales no permiten explicar los resultados actuales.

4. El largo camino hacia la democracia

La tercera parte de la obra está dedicada específicamente a la democracia. En ella se resalta el papel de la clase media en la defensa de la democracia y cómo esta se ha visto favorecida históricamente por la movilización social ligada al desarrollo económico. No falta, por otro lado, una incursión en los argumentos esgrimidos históricamente contra la democracia, en algunos casos defendidos por pensadores que no suelen calificarse precisamente como menores, como ocurre con J. S. Mill, quien llegó a oponerse en el plano argumental a un sistema de sufragio igualitario y universal. Según él, la asamblea que decida los impuestos debía ser elegida exclusivamente por quienes contribuyen algo en relación con los impuestos aplicados. Incluso abogaba por que las personas tuvieran diferente número de votos en función de su nivel de educación. También evoca el punto de vista de Marx, para quien la llegada de la

democracia formal y la extensión del sufragio no mejorarían las vidas de las masas de la población, sino que simplemente preservarían el dominio de la élite en una forma diferente.

La democracia ha requerido de un largo camino para materializarse y consolidarse. Fukuyama encuentra similitudes entre el Mundo árabe actual y la Europa de hace un siglo, si bien advierte acerca del papel del Islam como obstáculo insalvable para el surgimiento de la democracia, al no haber aceptado nunca la separación entre la iglesia y el estado.

El último capítulo de la tercera parte, trigésimo, está dedicado a la clase media y al futuro de la democracia. La conversión de la clase trabajadora en clase media es valorada como un desarrollo inesperado que irrumpió en el camino hacia la revolución del proletariado. Una potente clase media dotada de algunos activos y con un apreciable nivel educativo es más probable, a juicio de Fukuyama, que crea en la necesidad de respetar los derechos de propiedad y en la rendición de cuentas democrática. El caso de España es resaltado como el del país que abrió la tercera ola de la democracia. Considera Fukuyama que la previsión de Marx no se materializó en el mundo desarrollado porque el proletariado global se transformó en una clase media global. Por ello se plantea qué le ocurriría a la democracia liberal si la clase media se contrae, y llega a afirmar que el futuro de la democracia en los países desarrollados dependerá de su capacidad para abordar el problema del declive de la clase media. Como única solución a largo plazo propugna un sistema educativo que tenga éxito en situar a la gran mayoría de ciudadanos en niveles de educación y cualificación más elevados.

5. La hora de la inevitable decadencia política

La cuarta y última parte de la obra, que comprende los capítulos 31 a 36, aborda el problema del declive político. A partir de un minucioso análisis de la formación del aparato burocrático estadounidense, muestra su escepticismo respecto a que la administración pública pueda convertirse en una ciencia. Las instituciones políticas se desarrollan a lo largo del tiempo, pero están también sujetas con carácter universal al declive político: por una serie de razones, las instituciones fallan en su adaptación a las circunstancias cambiantes.

A partir del uso de los indicadores económicos básicos se pone de relieve cómo el tránsito hacia un estado administrativo más moderno ha ido en paralelo a un enorme crecimiento del tamaño del sector público. Pese a algunas expectativas, el “big government” parece muy difícil de replugar, por lo que vuelve a plantear la doble perspectiva del alcance y de la calidad de las intervenciones. Para Fukuyama, el declive en la calidad del sector público estadounidense está enraizado en el hecho de que Estados Unidos se ha convertido en un estado de

“tribunales y partidos”. Los primeros, en lugar de ser unas restricciones para el gobierno, se han convertido en instrumentos alternativos para su expansión. Por otro lado, la crisis de representación va unida al excesivo protagonismo de los grupos de interés. Hay demasiada ley y demasiada democracia en relación con la capacidad del estado, concluye el pensador estadounidense, para quien el estado de su país se ha repatrimonializado en la segunda mitad del siglo XX. El hecho de que un grupo proclame que actúa en pro del interés público no significa que realmente responde a esa motivación.

En el tratamiento de los sistemas de elección, recuerda Fukuyama algunas cuestiones que no por evidentes son siempre tomadas en consideración, siquiera como meras referencias. Así, idealmente, una democracia debe proporcionar la misma oportunidad para la participación a cualquier miembro de la comunidad política, con lo que las decisiones democráticas deberían adoptarse por consenso. Evidentemente, la eficiencia de la toma de decisiones mediante el consenso se deteriora rápidamente a medida que aumenta el tamaño y la diversidad del grupo. La regla de la mayoría simple –continúa razonando Fukuyama– implica así una desviación del ideal democrático en la medida en que las decisiones llegan a adoptarse sin la participación de un amplio núcleo, incluso mayoritario, de votantes.

Tras una exposición de su esquema de funcionamiento práctico, se llega a la conclusión de que el sistema político norteamericano es un caso atípico dentro de las democracias contemporáneas, al que puede calificarse como vetocracia. Al cabo del tiempo, ha llegado a desequilibrarse y en algunas áreas adolece de demasiados controles. Otro problema se da en las delegaciones de poder en agencias autónomas.

En el penúltimo capítulo se ilustra la aplicación de la teoría del principal-agente a la democracia, se incide en la diferencia entre la construcción del estado y la construcción de la democracia, y se analiza la relación existente entre la autonomía del aparato burocrático y la calidad del gobierno.

Ya en el último capítulo, se efectúa un repaso de las transiciones que tienen lugar dentro del proceso de desarrollo político. Se pone de relieve cómo el declive político ocurre cuando los actores políticos se atrincheran dentro de un sistema político y bloquean las posibilidades de cambio institucional. Fukuyama hace una defensa del valor intrínseco de los sistemas económicos basados en el mercado y constata que la democracia liberal no representa un universal humano. Como conclusión, señala que todas las sociedades, autoritarias o democráticas, están sujetas a declive a lo largo del tiempo. El problema real es su capacidad para adaptarse y eventualmente repararse a sí mismas. Pero no cree que haya una crisis de gobernabilidad sistémica en las democracias establecidas.

Considera que si ha habido un problema concreto que han afrontado las democracias contemporáneas, el mismo se ha centrado en su fallo en proveer la sustancia de lo que la gente quiere del gobierno: seguridad personal, crecimiento económico compartido, y calidad de los servicios públicos básicos.

No hay ningún mecanismo histórico automático que haga que el progreso sea inevitable, lanza como mensaje final. Desafortunadamente, tampoco ninguno –cabría añadir– que impida la involución.

“Los Buddenbrook. Decadencia de una familia”, Thomas Mann

José María López Jiménez

Resumen: Thomas Mann, célebre por novelas como “La montaña mágica” o “La muerte en Venecia”, muestra en “Los Buddenbrook” el auge y declive de una familia de negocios germana del siglo XIX, con un profundo conocimiento del mundo de los negocios y de sus ramificaciones políticas y sociales. En este trabajo se comentan algunos pasajes destacados de la citada obra.

Palabras clave: Buddenbrook; Thomas Mann; empresa familiar; burguesía.

Códigos JEL: B10; L20; N13; P14.

1. Introducción

Edward Gibbon mostró en “Historia de la decadencia y caída del Imperio Romano” el proceso de creación, desarrollo, apogeo y paulatino derrumbe de la maquinaria casi perfecta que encarnó Roma. La Ciudad Eterna contenía las semillas de su propia destrucción, y Gibbon pasó pronto de celebrar los triunfos a escribir la crónica de los desastres (Schumpeter, 2015).

En el análisis de las entidades políticas, acaso sea esta la obra que más notoriedad ha alcanzado y ha permitido extrapolar sus argumentos a otras formas de organización social más cercanas a nuestra época, generando un llamativo apetito por la decadencia de las instituciones bien asentado en Occidente.

Este proceso de decadencia y caída afecta, por evidentes causas biológicas, a las personas, pero también a las instituciones de toda índole, políticas o no, de las que las colectividades humanas se dotan para superar el transcurso del tiempo y tratar, de algún modo, de superar sus propias limitaciones.

Las instituciones, en general, pueden enfrentarse al transcurso del tiempo de dos formas: aceptando con lucidez la necesidad de adaptarse a un medio cambiante o negando con obstinación la posibilidad de separarse de los viejos odres. La primera postura conduce, a veces, a la permanencia, pero la segunda suele conducir al colapso y a la extinción.

La empresa, como conjunto de medios personales y materiales organizados por un empresario orientado a la producción de bienes y servicios para su oferta en un mercado, no es ajena a estas tensiones y vicisitudes. Las empresas, como la Roma de Gibbon, también nacen, se desarrollan y se transforman o “mueren”.

Un ejemplo extraordinario que nos ofrece la literatura de este proceso vital empresarial lo hallamos en “Los Buddenbrook”, de Thomas Mann, a quien se le conoce especialmente por “La muerte en Venecia” (1912) o “La montaña mágica” (1924), pero quizás algo menos por esta novela, su ópera prima publicada en 1901, cuando apenas tenía 25 años.

El Nobel de Literatura se le concedió en 1929 —el año del célebre crac bursátil— “principalmente por su gran novela “Los Buddenbrook”, que ha ganado creciente reconocimiento como uno de los trabajos clásicos de la literatura contemporánea”¹.

De entrada, llama la atención que Mann, a pesar de su juventud, conociera tan profundamente, mucho antes de alcanzar los treinta años, los entresijos del mundo de los negocios y de sus relaciones, algunas muy sutiles, con la sociedad y la política. La razón, además del talento del autor, reside en que la obra se basa en los avatares por los que pasó su propia familia, que fueron, al parecer, su principal fuente de inspiración.

La trama de “Los Buddenbrook” se desarrolla en la parte central del siglo XIX, entre 1835 y 1877, en el Lübeck natal de Mann. Fueron unos años de efervescencia política, que habrían de conducir a la constitución como Estado de Alemania, pero también de intensa actividad comercial, sobre todo en una plaza como Lübeck, cabecera de la conocida como Liga Hanseática. Estudios recientes muestran que, en contra de la sabiduría popular, el comercio mundial creció más rápido entre 1817 y 1866 —periodo que viene a coincidir, en lo sustancial, con la trama de “Los Buddenbrook”— que entre 1867 y 1913 —los años de la «Belle Époque»— (Federico y Tena-Junguito, 2016).

En este contexto tan dinámico se ha de situar la saga de los Buddenbrook y a su fundador, Johann Buddenbrook, que se consagró a la exportación de cereales a finales del siglo XVIII (la Casa Johann Buddenbrook se fundó, en concreto, en 1768, algunos años antes de la Revolución Francesa, aunque el primer Buddenbrook vivió a finales del siglo XVI). El hijo del fundador, también llamado Johann, fue proveedor de grano del ejército prusiano, servicio —el de proveedor de un ejército— que no es inusual que vaya ligado a la generación de fortunas.

No obstante, la trama de este libro, como hemos indicado, comienza algunas décadas más tarde, hacia

¹ Referencia tomada de la página web del Premio Nobel (http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/literature/laureates/1929/).

1835, en la infancia de los hermanos Thomas, Antoine (Tony), Christian y Clara, nietos del fundador de la Casa, que son, realmente, los protagonistas de la novela, especialmente, Thomas y Tony, sobre quienes recae la pesada carga de dar continuidad a la saga, mediante la gestión del negocio familiar heredado, en el caso de Thomas, y la búsqueda, con la moneda de cambio de una buena dote, en el de Tony, de un buen partido con el que contraer matrimonio para ampliar las relaciones familiares y de negocio (como Tony admite cuando es adolescente, “yo, por supuesto, me casaré con un comerciante. Eso sí, deberá tener muchísimo dinero para que podamos vivir con distinción; se lo debo a mi familia y a la empresa. Sí, sí, ya lo veréis, así lo haré” —se casó en dos ocasiones y en dos ocasiones se divorció, con el fruto de una hija de su primer matrimonio—).

Por si esto fuera poco, sobre Thomas, el primogénito, recae el deber de tener un hijo varón bien dotado para las relaciones sociales y mercantiles, que dé continuidad a la actividad de la Casa Buddenbrook. Sin embargo, su hijo Hanno, nacido en 1861, es débil por naturaleza y adquiere de su madre Gerda, a la que Mann traza como una mujer bella, misteriosa y cautivadora, el gusto por la música y una excesiva sensibilidad poco acorde con la dureza de la pugna comercial. El prematuro fallecimiento de Hanno, a los 16 años de edad, unido a la ausencia de otros herederos masculinos de otras ramas de la familia, implica el fin de la Casa Buddenbrook en 1877.

Sobre Gerda, antes de contraer matrimonio, Thomas Buddenbrook reflexiona lo siguiente en un carta dirigida a su madre, escrita el 20 de julio de 1856: “Adoro a Gerda Arnoldsén con verdadero entusiasmo, pero cierto es también que no soy capaz de adentrarme en las profundidades de mi alma para descubrir si a este entusiasmo ha contribuido —o hasta qué punto— la elevada dote [...]. La amo, pero mi dicha y mi orgullo son tanto más profundos cuando más pienso en el importante aumento de capital para mi empresa que habré conseguido cuando se convierta en mi esposa”.

Esta doble moral, tan típica de la burguesía decimonónica, impedirá a los Buddenbrook aprehender adecuadamente el entorno que les rodea para actuar en consecuencia y alterar la deriva de los acontecimientos. Al contrario, su arrogancia, el regodeo en las formas de hacer tradicionales, en no cambiar nada ni en su negocio ni en sus vidas personales, en dejarse llevar, conducirá a la destrucción de la Casa, comprensiva de la propia familia y del negocio fundado por su ancestro Johann. En torno a todos ellos gravitan personajes variados, como familiares, miembros de la iglesia (tanto católica como protestante), empleados fieles de baja clase social, competidores, aliados, jóvenes cazafortunas, políticos, artistas, músicos, etcétera, en

distintos ambientes, pero entre los que parecen esenciales la recurrente reunión doméstica, en hogares cada vez más ostentosos, denotadores de la posición social y económica, en los que se da cuenta de los más abundantes y exquisitos manjares (“una cena como ésta sale un poco más cara, pero no es, ni mucho menos, una mala inversión”, dice Thomas Buddenbrook a su esposa, al comienzo de su vida social), y el balneario de verano de Travemünde, al que las familias, con exclusión del cabeza de la misma, que permanecía en la ciudad trabajando, eran enviados en época estival para cambiar de aires y mejorar la salud, igualmente rodeados de lujo y de todo tipo de comodidades.

Esta es, en lo esencial, la trama de “Los Buddenbrook”, una obra bien estructurada, en la que el perfil psicológico de los personajes está extraordinariamente trazado y que derrocha información no solo sobre una época, sino, sobre todo, acerca del modo de pensar de los hombres de acción —en sentido estricto, dada la exclusión de las mujeres, en general, de la gestión empresarial— del siglo XIX.

En el apartado posterior mostraremos los contenidos que nos han parecido más significativos desde el punto de vista de los negocios, la política y la sociedad, al hilo de la propia involución de la Casa Buddenbrook, que conducirá a su prematura liquidación, de la que también iremos dando sucinta cuenta.

2. Negocios, política y sociedad en “Los Buddenbrook”

En la obra se menciona en varias ocasiones un libro que quedaba en poder del cabeza de familia existente en cada momento, en el que se iban recogiendo las peripecias personales, las enfermedades superadas, los días de ocio o las vicisitudes comerciales de cada uno de los miembros de la familia, tanto de esta rama de los Buddenbrook como de otras colaterales con las que se mantenía contacto.

En esta suerte de cuaderno de bitácora se menciona una máxima de Johann, el fundador de la Casa Buddenbrook, dirigida a su hijo y descendientes, tan válida para esta saga familiar como para cualquiera relacionado con el comercio o la empresa: “Hijo mío, atiende con placer tus negocios durante el día, pero emprende sólo los que te permitan dormir tranquilo durante la noche”. Este resquemor nocturno podía denotar que el negocio no marchaba bien, por ser excesivos los riesgos asumidos o escasos los rendimientos generados, por ejemplo.

La obra está jalonada de breves expresiones, como esta, llenas de sabiduría y experiencia, de unos u otros personajes de los muchos que pasan por este pequeño universo, como que “dos capitanes al timón, mala cosa... Seguro que, entre los dos, echan el

negocio a perder”, o que “el dinero abre muchas puertas”.

En otros pasajes del libro se transmite la idea, bien anclada en la ética protestante, de que “la diligencia en el trabajo recibe su buena recompensa”, en forma de satisfacción personal y, también, de retorno material. En el siglo XIX, y también algunos siglos antes, el primer temor del comerciante era el de la quiebra o bancarrota, que podía materializarse, sin más, en la liquidación de la empresa y la separación de cada uno de los átomos que la conformaban, o bien, y esto era una humillación aún mayor, en que un rival, un competidor, la adquiriera.

Un indicio de la debilidad del negocio, además de la pérdida del sueño, era el consumo del capital, es decir, de la médula que le servía de base. Por ejemplo, se menciona el caso de Peterd Döhlmann, individuo de vida disoluta, al menos para los estándares de la época, hijo de un fallecido comerciante de maderas al por mayor: “La fortuna que le había dejado en herencia su padre, de cuyo negocio se suponía que se había hecho cargo, era bastante considerable, pero corría el rumor de que estaba empezando a consumir capital”. Peterd, casado y con una hija, se había aficionado al teatro, no se perdía ninguna función y seguía atentamente a las integrantes del reparto. La última joven artista a la que había obsequiado con brillantes fue Demoiselle Meyer de la Grange...

En esos años del siglo XIX, los matrimonios de las hijas, especialmente, se concertaban entre los cabezas de familia, o entre el pretendiente y el progenitor. Que de la elección ajena pudiera resultar la felicidad de los contrayentes o no era cuestión diferente, probablemente secundaria.

En el caso de Tony, se describe minuciosamente cómo se acercó a su padre un joven comerciante (Grünlich) para pedir la mano de su hija, matrimonio que, finalmente, tras no pocas resistencias de Tony, se llegó a concertar.

Johann Buddenbrook realizó sus pesquisas para conocer quién era este joven, y, para ello, examinó los libros de cuentas de su compañía: “Ayer por la mañana, en una larga conversación que tuve con Grünlich, quien desde luego, se mantiene firme en su propósito con verdadero tesón, vi sus libros de cuentas... Me los trajo para enseñármelos. Unos libros de cuentas, Bethsy, ¡como para enmarcarlos! Le expresé mi más sincera satisfacción al verlos. Para ser un negocio tan joven, marcha muy bien, muy bien. Su fortuna asciende a unos ciento veinte mil táleros, y eso, obviamente, no es más que una base provisional, puesto que alcanza una hermosa media de ingresos anuales”.

Más tarde, vigente el matrimonio y nacida su primera y única hija (Erika), se descubrirá que

Grünlich simplemente buscaba la dote ligada al enlace (80.000 marcos, tras una acalorada negociación entre el padre y el candidato a esposo).

Para simular los libros de cuentas y recibir los préstamos que le permitían aparentar un alto nivel de vida, sobre todo de cara al que habría de ser su suegro, Grünlich no tuvo reparos en asociarse arder y maliciosamente con un banquero (Kesselmeyer), quien no tuvo inconveniente, para cobrar lo que se le debía, en instar la bancarrota de Grünlich, lo que desencadenaría el divorcio y el retorno de Tony al hogar familiar, ante la imposibilidad de atender sus créditos, una vez agotadas las vías alternativas de la refinanciación, la ampliación de plazos para el pago o su fraccionamiento. Kesselmeyer llega a decir: “Yo, con los intereses que ha ido arañando usted aquí y allá habré cubierto mis gastos... y tengo preferencia sobre el activo de la quiebra, mi querido amigo”.

La bancarrota, el más duro castigo al que se podía someter a un comerciante, se describe como algo “mil veces más espantoso que la muerte” y “sinónimo de cataclismo, catástrofe, ruina, humillación, vergüenza, desesperación y miseria”.

60.000 de los 80.000 marcos de la dote de Tony se aplicaron a pagar deudas de Grünlich en beneficio de sus acreedores, algunos de los cuales eran, a su vez, competidores de Johann Buddenbrook. Sin embargo, a pesar de todo, este decidió no poner el asunto en manos de la justicia para no darle mayor importancia aún y suscitar un escándalo nada beneficioso para su imagen y reputación.

En el libro se transcribe, literalmente, una carta dirigida a Thomas Buddenbrook por su padre Johann, fechada a 8 de octubre de 1846. Johann menciona la satisfacción de haber colocado a sus dos hijos varones —Thomas y Christian— “en empresas con las que me unen lazos de amistad”. El escrito se centra, no obstante, en Thomas, en quien su padre tiene depositadas las esperanzas de futuro (su hermano Christian, además de sinestésico e hipocondríaco, es un vividor que piensa más en disfrutar que en los negocios).

Se cita en la carta que Thomas, además de un salario fijo, es previsible que en un futuro próximo cobre incentivos. También se refieren sus problemas de salud, por el “estado de nerviosismo”, lo que requiere una “cura de salud”, la misma a la que tuvo que someterse Johann cuando era joven.

Johann aconseja a su hijo que sea agradable con la familia de su superior, pues, en los casos improbables de que cometiera algún error en el negocio o su trabajo dejara algo que desear en esto o en aquello, su consorte siempre podría mediar por él.

El padre previene al hijo, en cuanto al futuro, sobre los peligros de la exportación de los productos de los

alrededores de su zona originaria de influencia (él intentó llegar con sus exportaciones a Escocia, pero abandonó el proyecto por los riesgos excesivos), y le deja caer la pertinencia de la gestión de las comisiones como la más idónea fuente para obtener ingresos.

Más vale evitar los ascensos fulgurantes, le aconseja, aunque se queja de que los negocios de la Casa Buddenbrook crecen a un ritmo “demasiado lento”, y que ojalá pudiera ceder el negocio a Thomas como él lo recibió de su propio padre. Con el apoyo del apoderado de confianza de la Casa (Marcus) y la herencia que se pueda recibir de su madre (si la fortuna familiar, antes del paso a los herederos, se gestiona bien...), el futuro no debería ser problemático.

Las relaciones de los negocios con lo político y lo social, incluso con la beneficencia, quedan bien recogidas en esta carta, en la que Johann escribe a su hijo que “el trabajo en la empresa y las instituciones públicas me desborda. Soy decano del Colegio de Armadores de Bergen, y he sido elegido representante municipal del Departamento de Finanzas, la Junta de Comercio y la Diputación de la Auditoría de Cuentas, así como del Hogar de la Beneficencia de Santa Ana”.

Esta carta concluye con un breve pero significativo consejo, casi imperativo, del padre al hijo: “reza, trabaja y ahorra”.

La Bolsa, en la que la alta sociedad de la época tenía intereses directos o indirectos y a la que sus miembros, según el libro, solían acudir personalmente con frecuencia, era igual de volátil en el siglo XIX que en el presente. Así, se menciona la inestabilidad de las cotizaciones en el contexto de la guerra entre Prusia y Dinamarca, por la que Prusia adquirió, finalmente, los ducados de Scheleswig y Holstein, no sin la mediación en el conflicto de otras dos grandes potencias como Inglaterra y Rusia.

El siglo XIX no sólo fue de esplendor económico, sino que en él también germinó la consolidación de la burguesía y su enfrentamiento con la aristocracia, en un proceso histórico comenzado en el siglo anterior, y la agitación promovida por una clase trabajadora depauperada, sometida a las dos anteriores, pero que comenzaba a organizarse a través de la acción política y sindical. El siglo XIX está jalonado de revoluciones que llegan a su punto culminante con la de 1848 y, más adelante, con la Comuna de París, que se solapa con la guerra franco-prusiana y la victoria germana de 1871.

De esta situación de ebullición quedan rastros memorables en “Los Buddenbrook”, que Mann pone en boca de un joven soñador e idealista (Morten) pero con los pies en el suelo, aspirante a médico, de una familia acomodada pero alejada de la alta sociedad,

con la que Tony entra en contacto durante una breve e inolvidable estancia veraniega en Travemünde, donde es enviada por su padre para alejarla de la presión a la que la sometía su entonces pretendiente Grünlich.

En una carta enviada por Tony a su padre aquella alude a que, ciertamente, es costumbre casarse entre las familias de comerciantes, aunque Morten, respecto del cual no puede negar que siente atracción (una atracción imposible) pertenece a otro respetable grupo social, “el de los hombres con estudios”, visto con temor y resquemor por los comerciantes, que carecen en la época, en general, de formación universitaria.

Estas son las emocionadas palabras de Morten: “¿Acaso basta con que un hombre nazca dentro de una determinada clase para que se le considere noble, un elegido que puede permitirse mirar con desprecio y por encima del hombro a los que intentamos llegar a su altura por nuestros méritos personales? [...] Nosotros, la burguesía, el tercer estado, como se nos ha llamado hasta ahora, queremos que sólo exista una nobleza cimentada en los propios méritos, no reconocemos a la nobleza ociosa, nos negamos a aceptar el sistema de clases imperante... Queremos que todos los hombres sean libres e iguales, que nadie esté sometido a otra persona, sino que todos seamos súbditos de la ley”.

En otro pasaje de la obra, Johann Buddenbrook explica que los trabajadores más antiguos de los almacenes eran lo bastante honrados para no dejar que nadie les metiera ideas alocadas en la cabeza, pero “entre los jóvenes sí que se había dado algún que otro caso que evidenciaba cómo el nuevo espíritu rebelde había logrado abrirse camino vilmente”.

Thomas toma las riendas del negocio familiar, tras el fallecimiento repentino de su padre mientras está trabajando en el escritorio en su hogar, y se percibe un cambio de aires, pues “se notaba que un espíritu más fresco, más imaginativo y más audaz reinaba en la empresa. De vez en cuando se atrevían a hacer alguna operación más arriesgada; de vez en cuando, con mano segura, se hacía uso y se sacaba provecho de aquel crédito de la casa que, en el régimen anterior, no había sido más que un concepto, una teoría, un lujo”.

De este rejuvenecimiento de la vieja empresa, más aparente que real, era consciente el nuevo “patrón del barco”, Thomas, que “consideraba fundamental comprometerse personalmente en la lucha diaria por el éxito, pues sabía muy bien que, gracias a su apariencia elegante y segura, a su excelente tacto y a sus convincentes buenas maneras, había logrado hacer más de un buen negocio”. Los negocios predilectos de Thomas eran los que surgían de manera espontánea, como, por ejemplo, el que concertó con un molinero durante un paseo familiar,

con quien, tras charlar informalmente, cerró un contrato ventajoso.

Esta satisfacción se ve reflejada en las siguientes palabras de un ilusionado y ufano Thomas: “La profesión de comerciante es bien bonita y satisfactoria. Sólida, agradable, activa, cómoda [...]. Llega uno tempranito a la oficina, bien descansado, echa una ojeada al periódico, fuma y reflexiona sobre esto y aquello y sobre lo bien que le va, se toma su coñac, y trabaja un rato. Llega el mediodía, sube a comer con la familia, descansa, y vuelve a trabajar otro rato... Tiene uno que escribir y se encuentra a su disposición un excelente papel, bien liso y pulcro y con membrete de la empresa, su buena pluma, regla, abrecartas, sello, todo de la mejor calidad, todo bien ordenado... y con eso soluciona todo, muy diligentemente, una cosa tras otra, primero esto luego aquello... hasta la hora de recoger. Y mañana será otro día. Y cuando sube uno a cenar se siente profundamente satisfecho”.

Un momento de revelación en la obra es una discusión entre Thomas y su hermano Christian, a propósito de unas palabras pronunciadas por este en una más que relajada reunión social que llegan a oídos de aquel: “en el fondo, bien mirado, todo comerciante es un estafador”. Y Thomas, aunque rechaza la idea y vapulea a Christian, a quien tacha de parásito e inútil, no deja de dar vueltas a lo insinuado por su hermano.

Thomas Buddenbrook alcanzó el cénit de su vida al ser designado miembro del Senado, antes de haber alcanzado los cuarenta años de edad. Estaba desbordado por sus obligaciones públicas y privadas, ya se tratara de la asistencia e intervención en reuniones del Senado y sus comisiones, ya de la toma de decisiones en los consejos de administración que presidía, lo que le ponía en constante prueba y le obligaba a extremar sus dotes diplomáticas y flexibilidad. Se veía obligado a “actuar de forma que, sin herir la sensibilidad de los miembros de edad más avanzada y guardando siempre la apariencia de que respetaba y se plegaba a su mayor experiencia, el poder de decisión no se le escapase de las manos”.

Su salud comenzaba a resentirse de un desgaste cada vez más intenso, por lo que los doctores le aconsejaban mayor descanso (“¡Ay, mi querido doctor! ¡Qué más quisiera yo que haber llegado a eso!”), mientras quedaba embargado por un sentimiento desesperante, a pesar del reconocimiento general, de que su rendimiento quedaba a la zaga de lo que “su imaginación urdía y se proponía emprender”, lo que le llevaba a un desasosiego constante.

El traslado a un nuevo hogar familiar, absolutamente ostentoso pero necesario para aparentar mayor poderío comercial, político y social, parece coincidir con el cambio de ciclo y el comienzo

del fin de Thomas y de los Buddenbrook. A partir de ese momento la buena suerte empieza a ser esquiva, y se suceden una serie de reveses, personales y comerciales, que van socavando los pilares de la Casa Buddenbrook establecidos décadas atrás.

A los 42 años Thomas era un hombre agotado, que albergaba en su interior la idea de que habían dejado de sonreírle la suerte y el éxito, y en cuya conciencia resonaba la frase pronunciada por Christian años atrás: “en el fondo, todo comerciante es un estafador”.

El centenario del comienzo de actividad de la Casa Buddenbrook (1768-1868), con todos los fastos programados para celebrar tan extraordinario evento, fue afrontado por Thomas con tristeza y desesperación, sobre todo al contemplar a su hijo Hanno, de siete años, su debilidad física, el previsible desinterés por la actividad comercial y el gusto, heredado de su madre, por la música.

En un capítulo singular de “Los Buddenbrook” se debate sobre la música y su técnica, en una conversación entre Gerda y su profesor (Edmund Phülf), que más tarde también lo será de Hanno. Así, se pasa revista a Bach y la técnica del contrapunto, a Palestrina, a Haydn, a Beethoven, a Wagner...

Hanno tenía un conocimiento musical innato, avivado por su madre y su profesor, por el que aquel sentía absoluto agradecimiento. En 1869, en el octavo cumpleaños de Hanno, este tocó a dúo con su madre, ante toda la familia, una fantasía inventada por él mismo: ella, al violín, él, al piano. Ante las palabras de su tía Tony, que, casi entre lágrimas, abrazó a Hanno y dijo a sus padres que sería un Mozart o un Meyerbeer, el comienzo de la ruptura se consuma ante las duras palabras de su hermano: “Tony, por Dios, ya está bien. Te lo ruego, ¡le estás llenando la cabeza de pájaros!”. El padre comienza a percatarse de que su hijo nunca será un verdadero Buddenbrook, en la tradicional concepción: un hombre fuerte de mentalidad práctica, con una fuerte tendencia a la extroversión y un fuerte deseo de poder y de conquista.

Entretanto, ha fallecido, sin hijos de su matrimonio, Clara, la hermana menor de Tony, Christian y Thomas, y su esposo se ha quedado con la sustancial dote recibida, y ha muerto, asimismo, la madre de todos ellos, Elisabeth. Los tres hijos que la sobreviven se ven obligados a desprenderse de la que fue la casa familiar, en la que se desarrolló buena parte de sus vidas y a la que quedaron anclados sus más preciados recuerdos. Han de malvenderla, por las estrecheces económicas, que no se puede ocultar ya y es conocida por todos, de la Casa Buddenbrook, a uno de sus competidores, que aprovechará la ocasión para, sin perder los modales, humillar a los Buddenbrook.

Thomas, en un momento en el que lo más que puede hacer es conservar lo poco que le queda y sabe que no hay margen para mejorar su fortuna, comienza a tomar conciencia, a los 48 años, de la cercanía de la muerte y prepara su testamento.

Tras una visita al dentista por un dolor de muelas, Thomas resbaló y cayó al suelo fatalmente, golpeándose el rostro y falleciendo pocas horas después, antes de cumplir los 50, en su hogar, rodeado de su familia.

La muerte del sucesor natural de la familia, el débil Hanno, poco tiempo después, con apenas 16 años, pone fin a la Casa Buddenbrook y a esta saga, aunque, de todas formas, aunque hubiera sobrevivido, su suerte estaba echada, pues Thomas, en su testamento, dispuso que la Casa Buddenbrook fuera liquidada tras su fallecimiento en el plazo máximo de un año. Al proceso de descomposición empresarial se sumó, por tanto, el de la desaparición física de la estirpe.

Referencias bibliográficas

PÁGINA WEB DEL PREMIO NOBEL (<http://www.nobelprize.org>).

FEDERICO, G.; y TENA-JUNGUITO, A. (2016): “World Trade, 1800-2015”, VOX CEPR’s Policy Portal, 7 February.

SCHUMPETER (2015): “The golden age of the Western corporation may be coming to an end”, The Economist, 19 September.

¿Qué podemos entender por Shadow Banking (“banca en la sombra”)?

José A. Torres Casero

Resumen: Las entidades que operan “en la sombra”, captan fondos, los prestan o los invierten en activos para generar una rentabilidad, pero están fuera del sistema bancario y, por ende, de los requisitos de capital y liquidez aplicables a las entidades financieras tradicionales. El sector de la “banca en la sombra” incrementa su tamaño año tras año y ya representa un porcentaje relevante en términos de gestión de activos financieros mundiales. Su existencia mejora el acceso al crédito de la economía real, así como la liquidez, pero también aumenta en gran medida el riesgo sistémico, que, en muchos casos, se transmite al sector bancario tradicional pudiendo amenazar su solvencia.

Palabras clave: Banca en la sombra; shadow banking; riesgo sistémico; solvencia

Códigos JEL: G21; G29; G33

1. Introducción

El término *shadow banking* fue acuñado por el economista Paul McCulley en 2007 en el marco de un discurso en la Reserva Federal de Kansas City en Jackson Hole, Wyoming. McCulley se refería en su discurso a instituciones no financieras que se financian con la transformación de vencimientos (*maturity transformation*), es decir, captando fondos a corto plazo e invirtiéndolos a largo generando una rentabilidad por el diferencial de tipos (Krodes, 2013).

Si no fuéramos más allá de esta definición, se podría pensar que la “banca en la sombra” no aporta nada nuevo frente a la banca tradicional, ya que las entidades bajo esta denominación captan fondos (a distintos plazos) y conceden créditos o invierten en otros activos financieros de un vencimiento mayor. No obstante, los *shadow banks* no pueden captar depósitos y sus pasivos u obligaciones no tienen la misma protección que los depósitos bancarios (Domínguez, 2014). La “banca en la sombra” destina los recursos captados a la compra de activos de vencimiento largo, menos líquidos y de mayor riesgo y de forma apalancada (es decir, magnificando las pérdidas o beneficios potenciales) y, todo ello, fuera del alcance de las autoridades supervisoras.

Con ánimo de concretar, podemos incluir dentro del sector de la “banca en la sombra” a los establecimientos financieros especializados, fondos de inversión, fondos de titulización, vehículos de inversión (SPV, según sus siglas en inglés), así como fondos monetarios y contrapartidas que ofrezcan financiación vía REPOs (cesión temporal de activos financieros con pacto de recompra). Los préstamos entre particulares (*crossfunding*) o la financiación de proyectos vía pequeñas aportaciones (*crowdfunding*) son formas de financiación que se están implantando con fuerza en la actualidad y que también se pueden considerar “actividades en la sombra”.

El Comité de Estabilidad Financiera (FSB, según sus siglas en inglés) define la “banca en la sombra” como la intermediación crediticia que abarca entidades y actividades fuera del sistema bancario (FSB, 2015). El organismo aclara que estas entidades pueden aportar importantes ventajas y contribuir a la financiación de la economía real pero que también constituyen una fuente de riesgo sistémico (el riesgo de alteraciones del sistema financiero capaces de desestabilizar la macroeconomía, Caruana, 2010), ya que presentan conexiones con el sistema bancario tradicional, al que pueden transmitir sus riesgos. Por esto, el FSB concluye que un apropiado seguimiento de la actividad de la “banca en la sombra” y un endurecimiento de la regulación aplicable deben ayudar a limitar esos riesgos sistémicos globales.

En el ámbito europeo, el artículo 395 del Reglamento (UE) 575/2013, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de Junio de 2013, establece que “la Asociación Bancaria Europea [...] teniendo en cuenta el efecto de la reducción de riesgo [...] así como la evolución del sector bancario paralelo [en referencia a la “banca en la sombra”] y la gran exposición en los ámbitos de la Unión e internacional, elaborará las directrices [...] a fin de establecer límites agregados adecuados para dichas exposiciones, o bien límites individuales más estrictos para la exposición a entidades del sector paralelo que realicen actividades bancarias fuera de un marco regulatorio”. Con esto no se está buscando otra cosa que limitar los puentes de conexión entre la “banca en la sombra” y la tradicional.

En este sentido, la Asociación Bancaria Europea (EBA, según sus siglas en inglés) ha publicado una guía (EBA, 2015a) en la que establece la metodología que las entidades financieras deben seguir para informar de su exposición a la banca en la sombra a partir de 2017. Este documento teoriza que las instituciones financieras podrían ir traspasando funciones paulatinamente a bancos en la sombra con los que mantengan relaciones, llegando así a un sistema de “arbitraje regulatorio”, al escapar entonces estas funciones de la supervisión y, por tanto, de los

requisitos impuestos por la normativa bancaria en vigor, de ahí la necesidad de su control por parte del supervisor.

En esta sentido, Danièle Nouy, presidenta del Consejo de Supervisión del Banco Central Europeo, reconocía recientemente en una entrevista la dispar competencia que existía entre la banca tradicional y la no regulada. Nouy insistía en que estas entidades financieras también deberían ser supervisadas pero no por el supervisor bancario, “porque no son bancos en sí mismos”. La mandataria europea concluía que la Comisión estaba tratando de revisar el marco de supervisión de la banca en la sombra¹ y que lo respaldaba plenamente.

2. Pros y contras del *Shadow Banking*

El sector de la “banca en la sombra” contribuye a la mejora de la financiación a los consumidores (FSB, 2015), más aún tras el endurecimiento de las condiciones de financiación que los bancos han aplicado durante la pasada crisis financiera, lo que ha supuesto una oportunidad de negocio para la “banca en la sombra”, que ha podido captar clientes que no tenían posibilidad o no podían asumir los tipos de financiación exigidos por la banca tradicional. En efecto, se ha abierto una brecha estructural, un hueco entre las necesidades de financiación de la economía y lo que la banca tradicional puede aportar, que se está cubriendo por la “banca en la sombra” (Domínguez, 2014).

Además, en un entorno de tipos bajos como el que vivimos actualmente, la rentabilidad de los depósitos de la banca tradicional ha perdido aliciente para los inversores que pueden encontrar rentabilidades más atractivas en otros productos financieros, algunos de ellos ofrecidos por entidades financieras “en la sombra”.

La EBA identifica también aspectos positivos en la existencia de la “banca en la sombra”, ya que aumenta el acceso al crédito de la economía real, la liquidez del mercado y las transformaciones de vencimientos (EBA, 2015a). No obstante, los inconvenientes que aprecia son más abundantes. Entre los aspectos negativos del sector bancario paralelo, la EBA enumera los siguientes:

- Aumenta los riesgos de retirada de fondos y los problemas de liquidez del sistema, ya que se trata de entidades más vulnerables a las salidas de fondos por pánico o crisis de confianza y que no cuentan con la posibilidad de acudir a las facilidades de liquidez del BCE.

¹ La Comisión Europea ha elaborado una propuesta de regulación (“*Proposal for a regulation of the European Parliament and Council on reporting and transparency of securities financing transaction*”, enero de 2014) que busca incrementar la transparencia de determinadas transacciones realizadas fuera del sector bancario.

- Conectan directamente con el sector bancario regulado, ya sea por las participaciones en poder de la banca tradicional, por la financiación concedida o por ser contrapartidas directas, lo que hace que los riesgos sistémicos de la “banca en la sombra” se expandan hacia la tradicional. Aproximadamente el 90% de las Instituciones de Inversión Colectiva (IIC) en España pertenecen a grupos bancarios (Cano, 2015).
- Excesivo apalancamiento y prociclicidad²: como explica la EBA, las estructuras muy apalancadas son mucho más proclives a convertirse en insolventes ante cualquier evento negativo inesperado y su capacidad de absorción de pérdidas es muy limitada.

El estallido de la crisis financiera y sus consecuencias hicieron que los gobernadores y jefes de supervisión de los bancos centrales auspiciaran en el marco del Banco de Pagos Internacionales (BPI) una serie de reformas sobre el capital y la liquidez destinadas a crear bancos con más capital y de mejor calidad. El resultado de estas reformas se plasmó en Basilea III, que establece unos requisitos de capital mayores para las entidades financieras que se completan con un abanico de colchones de capital destinados a soportar las pérdidas que se pudieran producir como consecuencia de los riesgos inherentes a la actividad bancaria. Estos requisitos de capital se traspusieron a la legislación europea a través de la Directiva 2013/36/UE, del Parlamento y del Consejo, de 26 de junio de 2013 y el citado Reglamento (UE) 575/2013, donde se establece que las entidades europeas bajo supervisión del Banco Central Europeo (BCE) deben de tener un ratio mínima de capital del 8% sobre sus activos ponderados por riesgos y una serie de colchones de capital (anticíclico, sistémico, etc.) a desarrollar y concretar por cada uno de los reguladores nacionales³.

- Opacidad y complejidad: La EBA considera que estas características constituyen una vulnerabilidad de los “bancos en la sombra” durante periodos de stress en los que los inversores desharán posiciones hacia activos más seguros y líquidos.

² La banca en la sombra es un sector muy ligado a la evolución del ciclo económico por lo que se puede esperar un comportamiento negativo en periodos de rescisión y positivos en épocas expansivas de la economía.

³ El Banco de España (BdE) publicó el pasado mes de febrero su Circular 2/2016, de supervisión y solvencia, que completa la adaptación del ordenamiento jurídico español de la Directiva 2013/36/UE y del Reglamento (UE) 575/2013, y que regula el colchón de conservación de capital, el colchón de capital anticíclico, el colchón de capital para entidades de importancia sistémica mundial, el colchón de capital para otras entidades de importancia sistémica y, por último, el colchón para otros riesgos sistémicos.

3. El sector en cifras

En su tarea de supervisión y control de los riesgos sistémicos, el FSB elabora anualmente una radiografía del sector de la “banca en la sombra” a raíz de datos facilitados por cada uno de los países participantes, supervisores y entidades privadas. En el último informe publicado del sector de Shadow Banking de 2015 (FSB, 2015), con datos del ejercicio 2014, se ha utilizado información de 26 jurisdicciones, dando así cobertura al 80% aproximadamente del PIB global y al 90% de los activos del sistema financiero. En su quinta edición, las principales conclusiones de este informe son las siguientes:

- La intermediación financiera concedida por la banca en la sombra creció en 1,1 billones de dólares en 2014, hasta alcanzar un total de 36 billones de dólares (gráfico 1). De media, esta cifra ha crecido a raíz de 1,3 billones de dólares anuales desde 2011.
- Los activos financieros de los *shadow banks* representan el 12% de los activos financieros totales (gráfico 3) y un 59% del producto interior bruto (PIB) de los países incluidos en la muestra, habiendo crecido a un ritmo más rápido que el PIB desde 2012 (gráfico 1).
- EE.UU. aglutina un tercio de los activos financieros de la banca en la sombra, hasta 14,2 billones de dólares, seguido por Reino Unido. Asia y Europa albergan el 29% de los activos de estos intermediarios financieros (gráfico 2). El tamaño del sector ha caído en economías maduras como Japón, Francia, Reino Unido pero ha aumentado el número de países con exposición. De hecho, los países emergentes participantes en el estudio han pasado a ostentar un 12% de los activos financieros de la banca en la sombra en 2014 vs el 6% que detentaban en 2012.
- El tamaño del sector bancario es mucho más significativo que el de la banca en la sombra en todas las jurisdicciones analizadas, salvo en el caso de Irlanda (que participa por primera vez en el informe), donde los activos financieros de estos son muy superiores a los de la banca tradicional por la marcada naturaleza internacional del sector, con escasa vinculación a la economía doméstica del país.
- Los fondos de inversión (i.e. renta fija, mixtos, inmobiliarios, etc.) y los hedge funds representan el 60% de las entidades en el sombra y han venido creciendo a un ritmo del 10% de media en los últimos cuatro años. Por el contrario, los vehículos de titulización han ido perdido protagonismo en los últimos ejercicios.
- La conexión entre la banca tradicional y en la sombra (excluidos otros intermediarios financieros consolidados por grupos bancarios) ha continuado disminuyendo desde los niveles pre-crisis financiera en 2014.

A nivel europeo, en febrero de 2015 la EBA publicó los resultados de un estudio preliminar sobre la exposición a la banca en la sombra de las entidades financieras (EBA, 2015b); en el transcurso de este ejercicio la Autoridad Bancaria Europea analizó los datos informados por 184 instituciones de 22 países. En el caso de España, tan solo cuatro entidades remitieron datos y la exposición a *Shadow Banks* se concretó en 2.842 millones de euros, de 11 empresas informadas por dos entidades financieras.

4. Conclusiones

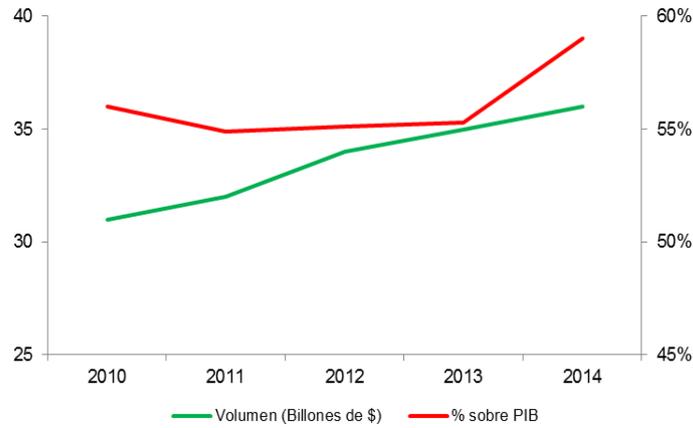
La “banca en la sombra” representa una alternativa de financiación a la banca tradicional y, al no tener que cumplir requisitos de solvencia ni liquidez, podría llegar a conceder financiación o dar rentabilidades en condiciones más atractivas que las de aquella.

No obstante, la experiencia de la reciente crisis financiera, en la que muchas entidades financieras han tenido que disolverse por falta de liquidez o solvencia, hace que las autoridades supervisoras miren con recelo a la “banca en la sombra” ya que, fuera de control, podría transmitir sus riesgos inherentes y sistémicos a la banca tradicional pudiendo incluso llegar a amenazar su solvencia.

Referencias bibliográficas

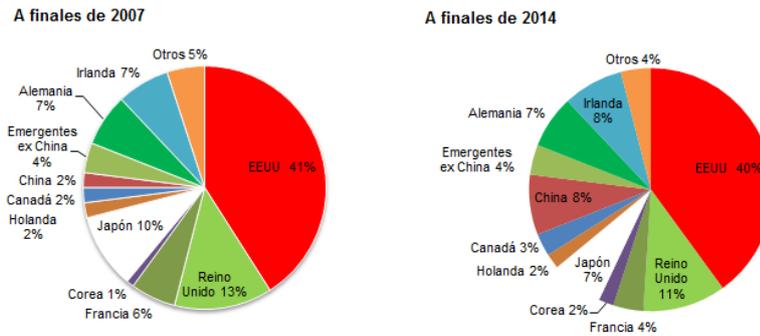
- KRODES, LAURA E. (2013): “What is Shadow Banking?. Many financial institution that act like banks are not supervised like banks”.
- FINANCIAL STABILITY BOARD (FSB) (2015): “Global Shadow Banking Monitoring Report 2015”.
- FINANCIAL STABILITY BOARD (FSB) (2014): “Transforming Shadow Banking into Resilient Market-based Financing”.
- CARUANA LACORTE, J. (2010): “Basilea III: hacia un sistema financiero más seguro”, discurso con motivo de la 3ª Conferencia Internacional de Banca en Madrid, 15 de septiembre.
- EUROPEAN BANKING AUTHORITY (EBA) (2015a): “Guidelines on limits on exposures to shadow banking entities which carry out banking activities outside a regulated framework under Article 395 para 2. (EU) No. 575/2013”.
- EUROPEAN BANKING AUTHORITY (EBA) (2015b): “Report on Institutions’ exposure to ‘Shadow Banking Entities’”.
- DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J.M. (2014): “Banca en la sombra: luces y sombras”, Diario Sur, 21 de julio.
- CANO, D. (2015): “Desbancarización Española”. Economía Exterior, nº 74 – Otoño 2015.

Gráfico 1: Evolución de los activos de la banca en la sombra



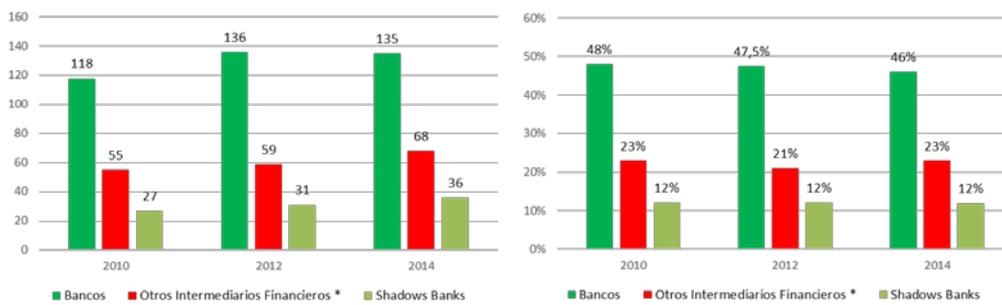
Fuente: FSB.

Gráfico 2: Reparto de los activos de la banca en la sombra por países



Fuente: FSB.

Gráfico 3: Activos financieros mundiales (en millones de dólares y en porcentaje) por tipo de intermediario



*Otros intermediarios financieros: Compañías de seguro, fondos de pensiones, instituciones financieras públicas, bancos centrales, etc.

Fuente: FSB.

El misterio del capital. Por qué el capitalismo triunfa en Occidente y fracasa en el resto del mundo

José María López Jiménez

Resumen: En “El misterio del capital” De Soto argumenta que la base del capitalismo, de la generación de riqueza y de la reducción de la pobreza se encuentra en el reconocimiento y la adecuada protección de los derechos de propiedad. La obra se escribió con el trasfondo de la desintegración de la URSS y el proceso descolonizador, aunque ha recobrado vigencia con la crisis financiera de 2008 y sus secuelas. En este artículo se repasan los principales argumentos de esta obra.

Palabras clave: De Soto; propiedad; capitalismo; desigualdad.

Códigos JEL: G30; I30; K11.

1. Introducción

“El misterio del capital” fue publicado en el año 2000, y, desde ese momento, no ha dejado de concitar la atención de los académicos y de los lectores en general. El subtítulo de la obra, con su mención al triunfo del capitalismo en el mundo occidental y al fracaso en el resto, no deja de ser una provocación bien calculada.

La tesis principal de la obra, basada en abundante evidencia empírica acumulada por el autor y su equipo de colaboradores tras años de investigación y en un concienzudo análisis histórico de países como, fundamentalmente, los Estados Unidos, es que el capitalismo no debiera ser privativo de Occidente, sino que, con la debida metodología, se podría extender a otras zonas del planeta, movilizandolos recursos ociosos y “durmientes” en beneficio de los más desfavorecidos y, por añadidura, del conjunto social.

Los argumentos de De Soto se han de poner en relación, por necesidad, con el año de publicación de la obra, que fue el simbólico año 2000, con todas las promesas que acompañan, como sólo ha ocurrido tres veces en nuestra era, al comienzo de un milenio.

De Soto alude expresamente y con reiteración a las antiguas repúblicas soviéticas, a los países del Este de Europa y al tercer mundo, en general, como los principales potenciales beneficiarios de este desentrañamiento del misterio del capital, lo que es consecuente con la entonces reciente desintegración de la URSS, la caída del Muro de Berlín y del Telón de Acero y la culminación, algo más alejada en el tiempo, del proceso de descolonización. Concluye que, como todas las alternativas plausibles al capitalismo se han evaporado, el contexto permite el estudio del capital de forma desapasionada y cuidadosa.

En adelante, cuando resulte procedente y para tratar de preservar la validez y vigencia de los argumentos de De Soto, nos referiremos a los países citados en el párrafo anterior como a los “países con potencial de desarrollo”, en oposición a los países que ya están desarrollados y que presentan unos retos y conflictos

internos de otra índole (la viabilidad del Estado del Bienestar, la creciente —pero tolerable, por el momento— desigualdad, la contaminación ambiental, el envejecimiento de la población...).

Los hechos del 11 de septiembre de 2001 y la crisis financiera de 2008 desplazaron con celeridad del foco de atención el enfrentamiento entre capitalismo y comunismo, pero el retorno de la desigualdad, tanto entre las diversas naciones como en el seno de ellas, con la novedad de que se están formando, en las sociedades más avanzadas e industrializadas, grandes bolsas de pobreza, ha reavivado la necesidad de acudir a las enseñanzas de De Soto, que siguen siendo pertinentes, en lo esencial.

2. El misterio del capital

2.1. Aspectos generales

El libro comienza con una mención explícita a la caída del Muro de Berlín como representación del fin de décadas de competencia entre el capitalismo y el comunismo, con el resultado, en línea con las tesis de Francis Fukuyama, de que el capitalismo permanece como el único camino razonable para organizar una economía moderna.

El capitalismo (que se puede identificar con Occidente) necesita para su pervivencia la estabilidad del conjunto de los países menos desarrollados que le rodean, lo que ha llevado a los líderes norteamericanos y europeos a aconsejar a los países emergentes que estabilicen sus divisas, admitan el libre comercio, privaticen las empresas públicas, impongan la transparencia en el sector bancario, contengan las protestas sociales y aguarden con paciencia, como punto de llegada, el retorno de los inversores internacionales.

Las reacciones adversas al capitalismo no se han hecho esperar, tanto en los países más pobres como, cada vez más, dentro de las sociedades avanzadas. Polanyi, por ejemplo, sintetiza esta reacción con el aviso de que los mercados financieros pueden colisionar con la sociedad y conducir al fascismo.

La realidad es que, a pesar de la insistencia, la farmacopea capitalista se ha tratado de aplicar históricamente en diversas ocasiones en países concretos, muchas de ellas sin éxito. De Soto pone el ejemplo de América Latina, que, desde la independencia de España en el primer cuarto del siglo XIX, ha intentado, al menos, en cuatro ocasiones, establecer sistemas capitalistas.

El fracaso en el intento de implantar el capitalismo ha provocado que se denuncie la pretendida falta de espíritu emprendedor en las poblaciones afectadas, o la ausencia de una visión orientada al mercado. Si las medidas propuestas no han cuajado, se ha tendido a pensar que se ha debido, más que a sus defectos intrínsecos, a la ausencia de una Reforma Protestante o al desinterés por asumir como propio el legado cedido por Occidente.

De Soto traza un primer argumento fuerte: la disparidad de riqueza entre Occidente y el resto del mundo no se puede explicar, únicamente, por factores culturales. Al contrario, las ciudades de los países con potencial de desarrollo rebosan de emprendedores, y sus habitantes poseen talento, entusiasmo y una sorprendente habilidad para obtener un rendimiento prácticamente de la nada. Los habitantes de estas poblaciones conocen y usan la moderna tecnología y se desenvuelven bien en los mercados, que, en realidad, no son algo novedoso, sino que dan continuidad a una tradición antigua y universal.

Los pobres de los países con potencial del desarrollo ahorran y poseen activos de un valor inmenso, aptos para la consolidación del capitalismo. Sin embargo, esta riqueza adolece de defectos: sus hogares están contruidos sobre terrenos cuya propiedad no está debidamente inscrita en registros públicos, el régimen de responsabilidad de sus negocios no está bien definido o sus industrias no son visibles para los inversores. Los hogares carecen de escrituras de propiedad y las compañías de estatutos sociales.

Los derechos sobre las posesiones no están bien documentados, por lo que estos activos no se pueden transformar en capital, y, por ende, no pueden ser objeto de negociación y transmisión al margen de estrechos círculos sociales en los que todos los interesados se conocen y confían los unos en los otros, o servir de garantía para acceder al crédito o para la creación de una empresa.

Esta situación contrasta con la de Occidente, en la que, por ejemplo, cada porción de tierra, cada construcción o cada unidad de equipamiento de una empresa, están representados en un título de propiedad que es un signo visible del proceso vasto y oculto que conecta todos estos activos con el resto de la economía. Este proceso de representación permite que los activos sigan una vida invisible y paralela a su existencia material (bosquejada, desde el punto de

vista filosófico, por Karl Popper en su “doctrina de los tres mundos”), que se les “inyecte vida” y que generen capital.

Los países con potencial de desarrollo carecen de este proceso de representación, y, como resultado, muchos de ellos están infracapitalizados. Sus compañías mercantiles no pueden emitir acciones o bonos para obtener financiación y recibir inversión, pues, sin este proceso, sus activos son “capital muerto”.

Este es el verdadero “misterio del capital”. Si se captara en su plenitud el proceso que ha permitido a Occidente, y sólo a Occidente, convertir lo visible en invisible a través de la representación documental de los activos materiales, surgiría una oportunidad para que los países más pobres pudieran emular el hito histórico que, hasta ahora, ha quedado reservado a una minoría del planeta, que vive protegida por una “campana de cristal” (“bell jar”, en inglés, metáfora acuñada por el historiador Fernand Braudel).

De Soto no cree que haya una conspiración occidental para obtener partido de este “monopolio de conocimiento”, sino que los propios ciudadanos occidentales han interiorizado su existencia y se han olvidado de cuáles son sus raíces, significado y potencialidad. Paradójicamente, estos no conocen el proceso que les permite nadar en la abundancia, que ha quedado hundido en el “subconsciente económico de las naciones capitalistas”.

Conocer el origen del capital y la fuente de su fortaleza es clave para que Occidente pueda preservar su riqueza y para que los países con potencial de desarrollo accedan a mayores cotas de bienestar material, quedando todos ellos inmunizados, dentro de lo posible, ante la crisis que, seguro, ha de llegar, según De Soto (recordemos que la obra fue escrita en el año 2000, luego fue, ciertamente, premonitoria).

El “misterio del capital” se puede desgranar en otros cinco misterios, a cada uno de los cuales dedicaremos los siguientes subapartados:

- De la información perdida.
- Del capital, en sentido estricto.
- De la conciencia política.
- De las historias pérdidas de la Historia de los Estados Unidos.
- Del fracaso legal y por qué el derecho de propiedad no funciona fuera de Occidente.

2.2. El misterio de la información perdida

Alrededor de 1950, los países pobres comenzaron una revolución económica y social similar a la experimentada en Europa hacia 1800. Las sociedades de estos países más pobres eran, a mediados del siglo XX, fundamentalmente agrarias, pero se volcaron sobre unas ciudades en expansión que demandaban cada vez más recursos materiales y humanos. Por

supuesto, este crecimiento de las grandes urbes fue desordenado, se crearon nuevas zonas carentes de los servicios más elementales y sus habitantes quedaron en un limbo regulatorio, con dificultades para acceder legalmente a una vivienda, crear un negocio conforme a la ley o encontrar un trabajo fuera de la economía sumergida.

Salir de este reducido círculo es una tarea casi imposible, como muestran los trabajos de investigación de campo desarrollados por De Soto y sus colaboradores. Por ejemplo, montar un negocio legal en Perú requirió 289 días e incontables horas de gestiones en innumerables oficinas administrativas, y, en este mismo país, obtener autorización legal para construir un edificio destinado a vivienda sobre suelo público se prolongó durante casi siete años. En Filipinas y Haití la adquisición por un particular de la propiedad edificada sobre terreno público implica, respectivamente, la necesidad de realizar trámites administrativos durante entre 13 y 25 años, o unos 19 años.

El efecto es que las dificultades para cumplir los mínimos requerimientos legales han provocado que los más pobres desarrollen sus vidas y sus transacciones comerciales al margen de los cauces oficiales, en un entorno económico dinámico pero infracapitalizado. Los pobres, no obstante, han tomado en estos países el control de vastas cantidades de propiedad inmobiliaria y de producción económica.

Estos recursos son invisibles comercial y financieramente. Nadie sabe con certeza quién es propietario de qué, quién es responsable por el defectuoso cumplimiento de las obligaciones y deberes jurídicos, quién responde de los fraudes, o qué mecanismos permiten garantizar el pago de los bienes y servicios producidos. Todo esto provoca restricciones, la lentitud de la economía a disposición de los más pobres y que haya poco capital accesible. Con evidentes limitaciones metodológicas y, según De Soto, con un criterio muy conservador, se puede estimar que el 85% de las fincas urbanas de los países con potencial de desarrollo, y entre el 40 y el 53% de las rurales, son poseídas por sus propietarios de forma que no se pueden usar para generar capital.

Constatado lo anterior, el siguiente paso sería cuantificar este “capital muerto” representado por las posesiones de quienes han sido repelidos de la “economía oficial” por leyes discriminatorias. Según las estimaciones de De Soto, el valor de la propiedad inmobiliaria no registrada, urbana y rural, alcanza los 5.000 millones de dólares en Haití, los 74.000 millones de dólares en Perú, los 133.000 millones de dólares en Filipinas, los 240.000 millones de dólares en Egipto...

En total, la propiedad inmobiliaria poseída por los habitantes de los países con potencial de desarrollo

que no se puede reputar como “propiedad legal”, tendría un valor, al menos, de unos 9,3 billones de dólares.

Esta riqueza oculta es varias veces mayor que todo el crédito concedido a los países pobres por las naciones avanzadas y por el Banco Mundial, y está a disposición de los mandatarios de las naciones más desfavorecidas, a poco que sepan desentrañar el misterio del capital.

2.3. El misterio del capital

Convertir un activo físico en un elemento apto para generar capital —como, por ejemplo, que la propia vivienda sirva como garantía para acceder al crédito o financiar un negocio— es un proceso muy complejo.

Las naciones que conocen este proceso y se benefician de él lo han olvidado, o quizás nunca se han percatado de su existencia, lo que les impide poder aprehenderlo y transmitirlo a los países con potencial de desarrollo.

De Soto usa la parábola para mostrar que, “como las personas que viven en el rico y fértil delta de un largo río, los promotores del capitalismo nunca han sentido la presión de explorar corriente arriba en busca de la fuente de su prosperidad”. Sin embargo, cuando el mundo no capitalista ha mirado hacia Occidente pidiendo ayuda para florecer —o simplemente para subsistir—, ha sido aconsejado para imitar las condiciones de vida del “delta”: monedas estables, mercados abiertos y preeminencia en el comercio de lo privado sobre lo público, que son, en general, los objetivos de los llamados programas de ajuste macroeconómico y estructural (programas que, tras la crisis financiera y económica comenzada en 2008, también se han aplicado, más o menos veladamente, en naciones avanzadas, con el asesoramiento de instituciones como el Fondo Monetario Internacional, que parece atesorar este viejo conocimiento que permite a las economías prosperar).

Así, se ha creado una especie de “apartheid” capitalista, que no se superará con la ayuda al desarrollo sino con el establecimiento por los países con potencial de desarrollo de un verdadero sistema de propiedad.

Inicialmente, y así lo muestra la propia etimología latina de palabra, el capital se identificaba con las cabezas de ganado, y aglutinaba tanto la dimensión física del activo (el propio ganado) como su potencialidad para generar rendimientos (carne, lana...) e incrementarse a través de su reproducción (“pecuniario”, apostillamos, proviene de “pecus”, ganado en latín, lo que ratifica la arcaica relevancia de lo ganadero en la conformación inicial de la riqueza).

De Soto cree que esta visión rudimentaria está muy cerca de la propia de la economía moderna, que define el capital, en general, como la parte de los activos de un país que genera excedentes de producción e incrementa la productividad.

Adam Smith o Karl Marx consideraban que el capital era el motor que alimentaba la economía de mercado. Para Smith, por ejemplo, la especialización económica estaba en el origen del incremento de la productividad y, por tanto, de la riqueza de las naciones, siendo posible aquel incremento gracias al capital, entendido como la acumulación (el “stock”) de activos para propósitos productivos. Smith enfatizó, y es relevante para resolver el misterio del capital, que para que el “stock” se convierta en capital activo e incremente la producción se debe fijar y realizar a través de algún objeto particular mínimamente duradero. Crear capital requiere un proceso de conversión.

Esta visión del capital como una abstracción que, para ser útil, precisa de una concreción en una forma tangible también fue compartida por Simonde de Sismondi o Jean Baptiste Say.

Este sentido esencial del capital se ha perdido con el transcurso del tiempo, lo que ha conducido a su identificación casi exclusiva con el dinero, que es sólo uno de sus posibles “rostros”. De Soto trae de nuevo a colación a Smith, que mostró cómo el capital es la “gran rueda de circulación”, pero no es, propiamente, capital, porque “el valor no puede consistir en esas piezas de metal”. El dinero sirve como medio de pago, pero no se encuentra, por sí mismo, en el origen del incremento de la producción. El dinero no puede fijar el potencial abstracto de un activo en particular para su conversión en capital.

Las palabras de De Soto nos permiten vislumbrar a estas alturas de su razonamiento que, como en las mejores intrigas policíacas, la pista del dinero es falsa, pues no conduce a la resolución del misterio, y que, en el fondo, la clave puede descansar en un retorno al pensamiento clásico y al hilemorfismo aristotélico, en particular, esto es, en la transición de la potencia al acto.

Esta transición parte del proceso de descripción y organización de los activos económica y socialmente más relevantes, preservando su información en un sistema de registro que permite su plasmación en un título. Este proceso, obviamente, debe estar regido por normas de carácter legal. Los títulos y los registros de propiedad representan el concepto compartido de qué es económicamente relevante de un activo, capturando y organizando su valor potencial, permitiendo su control. La propiedad es el “reino” donde se identifican y explotan los activos, se combinan y se ligan unos con otros.

Los títulos de propiedad pueden vincular el dominio sobre un activo a una persona física, pero también a sociedades de capital (y a otro tipo de personas jurídicas). En este caso, una nueva relación, la de accionista, acreditaría a quiénes pertenece la propiedad de la sociedad de capital en concreto y, por extensión, la de los bienes de su titularidad.

Cualquier activo cuyos aspectos económicos no se fijan con precisión por el sistema de propiedad es extraordinariamente difícil de intercambiar en un mercado. Sin este sistema, la transmisión de un activo de enjundia, como una propiedad inmobiliaria, requeriría un enorme esfuerzo para la determinación de los aspectos básicos de la transacción: ¿es el poseedor el propietario y tiene la facultad de la transmisión del bien?, ¿será el nuevo poseedor aceptado como verdadero propietario?, ¿cómo se podrían neutralizar las posibles reclamaciones de terceros sobre la propiedad?

En los países con potencial de desarrollo es difícil dar respuesta adecuada a estas preguntas, lo que provoca, por ejemplo, que las transmisiones de las propiedades inmobiliarias sean lentas y costosas, y exijan la participación de todo el vecindario circundante como única forma de verificación de que no existen controversias que tengan por objeto la propiedad que se pretende transmitir.

A pesar de todas las dificultades, los habitantes de estos países más atrasados han sido capaces de emprender negocios y acumular durante las últimas décadas miles de millones de dólares de riqueza inmobiliaria. Lo que necesitan es fácil acceso a mecanismos de propiedad que les permitan la sencilla fijación del valor económico potencial de sus propiedades, para generar mayor riqueza en unos mercados más profundos, gracias a la transmisión de los bienes y la posibilidad de que estos puedan servir de garantía para sus acreedores.

El proceso que, mediante la conversión de los activos en capital, ha llevado a Occidente en volandas hacia la prosperidad es extremadamente difícil de visualizar, pues se encuentra oculto en miles de disposiciones regulatorias y reglas de funcionamiento de instituciones que gobiernan el sistema. Contemplar este mecanismo tan complejo desde las mismas entrañas del sistema legal es imposible, por lo que es necesario tratar de aprehenderlo desde fuera, liberado de las reglas jurídicas que lo rigen.

El “genio” occidental ha creado un sistema que permite a las personas aprehender con la mente valores que los ojos humanos no pueden ver y manipular aspectos que las manos no podrían tocar jamás.

La propiedad, sobre todo la inmobiliaria y la empresarial, no es un mero “papel” o título, sino un instrumento que captura y almacena los elementos

requeridos para que la economía de mercado pueda funcionar. La propiedad, por tanto, alimenta el sistema. La conexión entre el capital y el dinero se desenvuelve por medio de la propiedad. De Soto alerta sobre esta relación entre la propiedad, que lo antecede, y el dinero, citando a los economistas alemanes Heinsohn y Steiger: “El dinero nunca es creado *ex nihilo* desde el punto de vista de la propiedad, pues esta debe siempre existir antes de que el dinero puede existir”.

El incremento sustancial del capital en Occidente durante los últimos dos siglos es consecuencia de la gradual mejora de los sistemas de propiedad, lo que ha permitido a los agentes económicos descubrir y realizar el potencial de sus activos y estar en posición de producir dinero no inflacionario con el que financiar y generar producción adicional.

Del análisis de De Soto resulta que el sistema de propiedad produce seis efectos que permiten a los ciudadanos generar capital. Estos seis efectos son los que mostramos seguidamente:

- Fijación del potencial económico de los activos. El título jurídico que recoge las características del activo, más allá del mero cascarón que es la realidad física, fuerza a captar su concepto económico y social y el potencial para generar capital. La representación formal de la propiedad es diferente del activo representado. Un título de propiedad inmobiliaria muestra cualidades invisibles del activo, atribuidas al mismo por las personas, con potencial para generar valor. La realidad física y su representación no son una misma cosa: ambas desarrollan “vidas paralelas”. Ahora sí, De Soto cita expresamente a Aristóteles y la diferencia entre acto y potencia como argumento de refuerzo de su tesis: la realidad material es el acto, pero el título de la propiedad representa la potencialidad económica y social del activo.
- Integración de información dispersa en un sistema. El proceso de integración de información relacionada con la propiedad se desarrolló, en Europa, a lo largo del siglo XIX, momento hasta el cual la información relevante de los activos estaba dispersa y era arduamente accesible. Por ejemplo, precisamos, el Código Civil francés (conocido como el “Código de Napoleón”) data de 1804, extendiéndose la ola codificadora por todo el continente en las siguientes décadas (el Código Civil español es de 1889, por ejemplo). El redescubrimiento del Derecho Romano desempeñaría un papel crucial para acabar con la pluralidad de regímenes legales vigentes en Europa y servir de estándar común.
- Conversión de las personas en responsables. La atribución de derechos de propiedad a las personas sirvió para separar a los individuos de la masa en la que, hasta entonces, estaban integrados y difuminados. Como contrapartida, los individuos perdieron el anonimato. En

Occidente, el respeto a la propiedad y las transacciones jurídicas ajenas está plenamente asentado en el ADN de los ciudadanos, lo que les lleva a cumplir la ley y los contratos. Asimismo, los ciudadanos han interiorizado como una regla del juego que el potencial de generación de valor de los activos se puede frustrar —o no ser aprovechado en su totalidad— lo que refuerza el deber de gestionar diligentemente las propiedades de su titularidad.

- Conversión de los activos en fungibles. Al ser descritos conforme a categorías estandarizadas, este proceso de representación permite fácilmente la comparación de los activos, su combinación, división e intercambio.
- Creación de redes de personas. Con este proceso se crea una completa infraestructura que permite a los activos la circulación segura y el cambio de manos como resultado de las transacciones libremente ejecutadas entre los individuos. No sólo se generan vínculos, gracias a esta red, entre individuos, sino que estos también se pueden relacionar con los sectores público y privado para obtener más bienes y servicios, y, por tanto, para generar nuevo capital.
- Protección de las transacciones. Determinadas agencias públicas administran y actualizan los registros que contienen la descripción económica de los activos, ya sean suelo urbano o rural, edificios, buques, industrias, minas o aeroplanos, entre otros. Estos registros alertan a cualquier interesado sobre elementos que pueden restringir su transmisión o realización, como son los gravámenes, las servidumbres, los arrendamientos, las hipotecas o los procedimientos de quiebra.

2.4. El misterio de la conciencia política

El revolucionario tránsito hacia sistemas inclusivos de propiedad se está produciendo en la actualidad en el marco de condiciones muy diferentes a las que imperaron cuando las naciones europeas comenzaron este viaje en el siglo XVIII. Por ejemplo, Inglaterra sólo contaba con ocho millones de habitantes cuando comenzó este proceso, aunque Indonesia, con una población de más de 200 millones de personas, lo ha reproducido en apenas cuatro décadas.

Nuestro autor considera que no se está admitiendo que el desorden mundial es el resultado de un movimiento revolucionario como el descrito, que está más repleto de promesas que de problemas, propiamente.

Ante estas dificultades, la aparición de sistemas extralegales de propiedad y producción económica constituye una especie de rebelión en la historia de los países con potencial de desarrollo, acaso la más importante, contra el “statu quo”.

La magnitud de estos sistemas extralegales ha provocado que se comiencen a desempeñar desde su interior funciones asimilables a las de gobierno: provisión de infraestructuras básicas como carreteras, suministro de agua y electricidad, transporte, y hasta la administración de justicia y el mantenimiento del orden.

Esta reacción no es novedosa, y cabe esperarla siempre que los gobiernos “oficiales” fracasen al tratar de hacer coincidir la ley con el modo en el que el pueblo vive y trabaja. En este ambiente, las personas con más confianza y disposición para emprender negocios y trabajar tienden a emigrar o a formar parte de movimientos revolucionarios.

2.5. El misterio de la Historia de los Estados Unidos

Una pregunta que formula De Soto es la de cómo llevar a las sociedades, y a cada una de las personas que las componen, de un sistema extralegal a otro legal, confiriendo títulos de propiedad. Obviamente, las naciones occidentales llevaron a cabo este proceso en algún punto en el pasado.

Sí se tiene la certeza de que la transición, en el pasado y en el presente, guarda escasa relación con la tecnología (a pesar de su importancia), pues lo más trascendente es que la ley se adapte a las necesidades económicas y sociales de la mayoría de la población.

Las naciones occidentales se percataron de que los “contratos nacidos al margen de la ley” eran una fuente legítima de derechos y obligaciones para las partes del contrato, y se preocuparon de su aprovechamiento desde el punto de vista del sistema legal. Nunca como en este hito histórico la ley sirvió para normalizar la situación, crear capital de origen popular y fomentar el crecimiento.

Este paso revolucionario fue una victoria política, y, en cada país en el que se consolidó esta visión, ello obedeció claramente al impulso de un puñado de personas que decidieron que la ley promulgada por el Estado carecía de sentido si una parte sustancial de la población vivía al margen de ella.

De los muchos ejemplos que se podrían tomar, De Soto se centra en el de los Estados Unidos, una nación tercermundista hace apenas 150 años. El ejemplo histórico de los Estados Unidos puede servir como referencia a los países con potencial de desarrollo.

Este país se enfrentó a una situación extraordinariamente complicada, pues el gobierno norteamericano y el poder judicial se hubieron de enfrentar a la problemática generada con la expansión hacia el océano Pacífico, a las corrientes migratorias, los colonos usurpadores de terrenos, los buscadores de oro, las bandas armadas, los emprendedores que

actuaban fuera de la ley y otros colectivos que crearon el mito del “salvaje oeste”.

El mismo George Washington trató de expulsar a algunos colonos ilegales de su finca en Virginia, pero su abogado le recomendó que no lo hiciera, pues aunque tuviera éxito en la demanda judicial planteada, era previsible que aquellos arrasaran su propiedad.

Tras no pocas tensiones en la pugna por el territorio y los recursos —entre los grupos implicados, y de estos con el gobierno—, avances y retrocesos, la propiedad extralegal de estos colectivos fue validada por el Estado norteamericano, lo que impulsó al país para crecer y ser la potencia que hoy día es. La decisión vino motivada, entre otros factores, por la inmensidad del territorio por colonizar y la escasez de recursos públicos para ordenar el proceso.

El expediente técnico que facilitó, con el respaldo parlamentario, la solución a la crisis de los asentamientos ilegales fue la concesión de un derecho preferente de compra (“preemption”) a los colonos ilegales que habían mejorado las fincas ocupadas e incrementado su productividad. La alternativa, ciertamente carente, en estos casos, de sentido económico, consistía en la expulsión del terreno (con la pérdida de lo invertido en él) y la venta de este en pública subasta.

Los Estados Unidos transformaron su visión de la propiedad, que de ser un fenómeno estático, al servicio de las clases dominantes, pasó a ser considerado como dinámico, a disposición de las clases sociales emergentes. En un proceso beneficioso para todos, la integración de ambas visiones permitió la consolidación de los mercados y generó el capital necesario para construir una nueva nación.

Quizás, la mayor lección para el presente se pueda extraer no de los detalles técnicos sino del cambio de actitud política y de su reflejo normativo. Los políticos asumieron la idea simple pero revolucionaria de que las instituciones legales sólo pueden sobrevivir si responden a necesidades sociales. El papel del legislador y de los juristas fue crucial.

Con las debidas adaptaciones, atendiendo a sus propias características, obstáculos y oportunidades, los países con potencial de desarrollo no deberían desaprovechar estas enseñanzas.

2.6. El misterio del fracaso legal

Los países más pobres y disponen de sistemas legales que atribuyen derechos de propiedad y regulan su transmisión, pero, sin embargo, una parte sustancial de la población no se beneficia de los mismos.

Este aparente fracaso parte, para De Soto, de varias ideas erróneas:

- Todos los que viven “extralegalmente” lo hacen para no pagar impuestos.
- Los activos inmobiliarios no se detentan legalmente porque no han sido debidamente identificados y registrados.
- Sería suficiente con promulgar legislación que regule los derechos de propiedad, siendo irrelevantes los costes relacionados con el efectivo cumplimiento de la ley.
- Los acuerdos extralegales podrían ser ignorados, sin más.
- El liderazgo político no es un elemento a considerar para el tránsito al interior del sistema legal de asignación de derechos de propiedad.

Tras la constatación de lo anterior, De Soto se centra en la fórmula, con sus dos componentes (el legal y el político) que podría permitir que los que viven fuera de los circuitos oficiales desarrollen todo el potencial que acumulan.

Como en el mito de la caverna de Platón, la auténtica realidad no siempre es la que parece serlo, sino que puede que, como la riqueza de los más pobres y desfavorecidos, aún deba ser descubierta y puesta en valor.

Occidente, en su arrogancia, parece no percatarse de la creciente hostilidad que suscita hacia el resto del mundo, y de que el capitalismo global debe ser algo más que la conexión de las élites que pueblan el planeta protegidos por “campanas de cristal”.

“No soy un capitalista intransigente. No veo el capitalismo como un credo. Para mí son mucho más importantes la libertad, la compasión hacia los pobres, el respeto por el pacto social y la igualdad de oportunidades. Pero, por el momento, para conseguir estas metas, el capitalismo es la única posibilidad. Es el único sistema que conocemos que nos provee de las herramientas adecuadas para generar excedentes masivamente”, concluye De Soto.

La Estadística al desnudo: el reto de su aprendizaje según Wheelan

José M. Domínguez Martínez

Resumen: En esta nota se expone y comenta el enfoque metodológico propuesto por Charles Wheelan en su obra “Naked Statistics” para la transmisión de los conocimientos básicos de la Estadística. Siendo uno de los ingredientes clave para la formación de los economistas, se destaca la relevancia de aproximarse a la Estadística a partir de un esquema lógico y no mecanicista, mostrando las vías a través de las que su utilización permite afrontar e interpretar situaciones reales. En una época en la que existe una amplia disponibilidad de informaciones y una extraordinaria capacidad de procesamiento de los datos, el dominio de los elementos esenciales del análisis estadístico adquiere una importancia crucial a fin de potenciar la utilidad de un instrumento tan valioso.

Palabras clave: Estadística; enseñanza; enfoque; Wheelan.

Códigos JEL: A22; B41; C10.

La importancia de la Estadística en la formación de un economista resulta verdaderamente difícil de ser exagerada. Aunque, ciertamente, dicha importancia no es inferior en el caso de otras ciencias sociales y, no digamos, en relación con las ciencias experimentales, o, por ejemplo, la gestión empresarial o la Medicina. En el caso de la Economía, ya Schumpeter se encargó de dejar sentado cómo la Estadística constituye, junto con la Teoría y la Historia, uno de los pilares del ADN de un economista.

En consonancia con esa aseveración, los conocimientos estadísticos forman parte del núcleo duro de los planes de estudio en todas las Facultades de Economía del mundo. El papel de otras disciplinas y materias puede ser objeto de una mayor o menor controversia, pero el protagonismo de la Estadística no se presta a discusión.

Pese a ese trascendental carácter, tradicionalmente la Estadística ha sido vista como uno de los obstáculos más significativos que un aspirante a economista debía superar en su camino formativo. Rodeadas de una aureola de prestigio, mezcladas con un temor reverencial cuando no de una naturaleza distinta, en no pocos casos las asignaturas correspondientes eran percibidas como enemigos a batir, como un expediente ineludible, eclipsando de entrada su trascendental importancia para el ejercicio de la profesión.

La realidad con la que se encuentra luego el estudiante depende en gran medida del perfil del docente, del enfoque didáctico y de la metodología de enseñanza-aprendizaje utilizados, sin que pueda extrapolarse ninguna experiencia, ni siquiera, a veces, dentro de un mismo centro. Pero lo cierto es que la tendencia de algunos manuales clásicos a anteponer las demostraciones matemáticas y a exhibir las expresiones algebraicas, en bastantes ocasiones imponentes para los no iniciados, no servía precisamente para allanar el camino a los neófitos. Lo importante, para alguien abrumado ante semejante

aparato formal, era llegar a dominar las fórmulas y culminar el proceso de demostración de proposiciones o teoremas¹. La vertiente lógica y el lado intuitivo, bastante menos apreciados en los escalafones académicos, quedaban relegados a un plano mucho más inferior, pues nada es comparable a la elegancia, el rigor y la precisión de las expresiones matemáticas.

Si, por algunas circunstancias, el estudiante no lograba su “inclusión estadística”, que le abriera las puertas a la consecución de un equilibrio entre los cánones teóricos, el formalismo matemático, el razonamiento lógico y la aplicación práctica, corría el riesgo de adentrarse en una senda en la que, casi definitivamente, los conocimientos estadísticos se convertían en una pesada losa, interpuesta en la ruta hacia la titulación. De ser así, la Estadística deja de ser percibida como una herramienta de importancia intrínseca, imprescindible para que el economista pueda ejercer como tal.

¿Queda algo de la Estadística si la despojamos de su aparato formal? ¿Es posible desnudar la Estadística? ¿Es posible amar la Estadística y odiar el Cálculo? En la introducción del libro “*Naked statistics. Stripping the dread from the data*”², Charles Wheelan trata de explicar por qué él ve compatible esa contraposición. El propio subtítulo de la obra nos aporta, a su vez, otras pistas más que significativas. Para él, “*el sentido de la Estadística no es hacer una miríada de rigurosos cálculos*”

¹ Adicionalmente, no puede decirse que la terminología empleada allane siempre el terreno para una mejor comprensión. Así, por ejemplo, a la abstracción de algunos conceptos como el de momento o el de función de densidad se une el empleo de vocablos directamente importados como el calificativo “estándar”. Por otro lado, no parece que pueda ser lo mismo “el teorema central del límite” que “el teorema del límite central”. Respecto a esta y otras materias, a veces se suscita la duda de si el empleo de términos más intuitivos ayudaría a una mejor asimilación de conceptos a los estudiantes.

² Norton, Nueva York, 2013, 282 páginas.

matemáticos, sino obtener una perspicacia para abordar fenómenos sociales significativos”.

A esa loable meta dedica sus esfuerzos Wheelan, profesor de Economía y Políticas Públicas en el Dartmouth College (New Hampshire, Estados Unidos), y anteriormente colaborador de la revista *The Economist*. Su propósito es inculcar una forma de pensar en el campo de la Estadística, con el reto de prescindir o minimizar, en una primera instancia, las expresiones matemáticas y el manejo de tablas estadísticas.

La técnica elegida es la del aprendizaje mediante ejemplos de situaciones concretas. A través de un gran número de supuestos, el lector es inducido a zambullirse en el terreno estadístico y a poner en juego sus dotes de lógica y razonamiento. Las ilustraciones elegidas son detalladas y analizadas minuciosamente, y no siempre son triviales, a lo que han de añadirse algunas dificultades accesorias para quienes no estén familiarizados con el fútbol americano ni con el uso de unidades de medida no continentales de peso o longitud.

Trece capítulos, coronados por otro de conclusiones, centran los contenidos básicos abordados en la obra³:

1. ¿Qué es lo importante en el aprendizaje de la Estadística?, plantea Wheelan en el capítulo primero. En él pasa revista a la forma en la que ayuda a procesar la información, a efectuar descripciones y comparaciones de las actuaciones o características de individuos o de grupos concretos, a utilizar los datos para realizar conjeturas informadas sobre cuestiones más amplias de las que no se tiene toda la información (inferencia), a llevar a cabo muestreos aleatorios, a valorar el riesgo asociado a diferentes situaciones y a identificar relaciones importantes. También subraya que incluso en las mejores circunstancias, el análisis estadístico raramente desvela “la verdad”, además de advertir de los errores que, consciente o inconscientemente, pueden cometerse con el uso de la Estadística.
2. El capítulo segundo está dedicado a la Estadística descriptiva. En él, a partir de una serie de ejemplos –algunos un tanto sufridos para los

³No obstante, incluye otro capítulo, el “51/2”, dedicado al intrigante “The Monty Hall Problem”, cuyo planteamiento se sintetiza a continuación: En un concurso televisivo, el concursante puede conseguir un coche, oculto tras una puerta; en otras dos hay sendas cabras. El concursante puede elegir cualquiera de las tres puertas; una vez que elige una (por ejemplo, la 1), el presentador descubre una de las otras dos puertas (por ejemplo, la 2), en la que hay una cabra, y le ofrece la posibilidad de cambiar a la otra puerta (la 3) o de mantenerse en su opción inicial. ¿Debe el concursante mantenerse en dicha opción (1) o pasar a elegir la nueva puerta ofrecida (3), permaneciendo ambas ocultas?

desconocedores del béisbol- introduce de forma clara pero con una base sólida los conceptos fundamentales, entre ellos el de distribución normal, a la que identifica como una de las distribuciones más importantes, útiles y comunes en Estadística, y cuya belleza equipara a la potencia, la finura y la elegancia de Michael Jordan⁴. Pone de manifiesto que para apreciar la capacidad explicativa de dicha distribución no es preciso, en primera instancia, demostrar ni memorizar su expresión matemática, desde luego, llena de elegancia y precisión.

3. Antes de seguir avanzando, no pierde la ocasión de dedicar un capítulo a las descripciones engañosas que pueden desprenderse de un uso inadecuado de la información estadística. Aunque el campo de la Estadística tiene sus raíces en las Matemáticas, y a pesar de que estas sean exactas, el uso de aquella para describir fenómenos complejos no es exacto, recuerda de inicio un juicioso y aleccionador Wheelan, cualidades estas omnipresentes a lo largo de la obra comentada. Una de las enseñanzas más valiosas, que extrae a partir de una vivencia personal, es la siguiente: “*incluso las mediciones o cálculos más precisos deben contrastarse frente al sentido común*”. En el mismo capítulo adelanta el escrutinio de uno de los conceptos más conocidos y que ha tenido un nefasto papel en la gestación de la crisis financiera internacional, al aportar unos niveles ficticios de seguridad, el denominado “valor en riesgo”. También ofrece las claves para analizar y pronunciarse fundamentadamente sobre una de las principales controversias recientes como es la concerniente a la evolución del grado de desigualdad económica a escala mundial. Por otro lado, hace hincapié en que, si bien la medición es crucial para la gestión, más lo es cerciorarse de que lo que se está midiendo es realmente aquello que se trata de gestionar. Las posibilidades de adulterar los resultados de los test permiten asimismo extraer interesantes reflexiones. Como lección global del capítulo extrae que las infracciones estadísticas tienen muy poco que ver con las malas matemáticas: “*si acaso, los cálculos impresionantes pueden oscurecer las viles motivaciones... Un detallado conocimiento de la Estadística no impide una conducta errónea más que un detallado conocimiento de la ley impide la conducta delictiva*”.

4. Le toca luego el turno a la correlación. Destaca cómo el coeficiente de correlación realiza algo aparentemente milagroso: comprimir un complejo conjunto de datos medidos en diferentes unidades en una única estadística descriptiva. La forma de calcularlo queda reservada a un apéndice. Son

⁴ Las referencias al deporte del baloncesto, aunque menores, son precisamente las más significativas.

diversos los ejemplos utilizados y, por supuesto, no falta la advertencia respecto a la diferenciación entre correlación y causalidad.

5. El enfoque utilizado para la exposición de los conceptos de la probabilidad básica es, en línea con el resto del libro, sumamente ilustrativo e intuitivo. De nuevo, la contextualización dentro de ejemplos tomados de la realidad resulta sumamente provechosa. Expone una de las lecciones cruciales de la probabilidad: las buenas decisiones, basadas en las probabilidades subyacentes, pueden resultar desafortunadas, mientras que las malas decisiones pueden resultar exitosas. *“Pero la probabilidad triunfa al final”*, sentencia Wheelan. Después de leer el capítulo quinto, el lector sale plenamente convencido de que *“la probabilidad nos da instrumentos para abordar las incertidumbres de la vida”*, si bien *“la probabilidad no es determinista. No, no debes comprar un billete de lotería –pero podrías ganar dinero si lo haces. Y sí, la probabilidad puede ayudarnos a coger a defraudadores y delincuentes –pero cuando se usa inapropiadamente puede también mandar a personas inocentes a prisión”*.

6. En el capítulo sexto se ofrecen ejemplos de diversos problemas con el uso de la probabilidad y, en particular, se presta atención a cómo especialistas matemáticos sobreconfiados estuvieron a punto de destruir el sistema financiero. El modelo basado en el concepto de “Value at Risk” (VaR) sirve de ilustración como *“uno de los usos más irresponsables de la estadística en la memoria reciente”*. Sobre la base de los datos históricos de los movimientos del mercado, los expertos cuantitativos estimaban una cifra monetaria, por ejemplo, 10 millones de euros, que supuestamente representaba el máximo importe que una empresa podía perder en una posición en el período examinado, con una probabilidad del 99%. Es decir, 99 de cada 100 veces la empresa no perdería más de 10 millones de euros en una posición particular; 1 de cada 100 sí. Como otros muchos analistas han señalado –desgraciadamente, ha sido después de la crisis cuando más se han extendido las objeciones-, la falsa precisión incorporada en los modelos utilizados aportaban una sensación de seguridad y control. En palabras de Wheelan, *“el VaR era como un velocímetro defectuoso, que puede ser peor que no disponer de ningún velocímetro”*.

La evolución del mercado de la vivienda ha evidenciado que lo acontecido en el pasado puede ser una guía peligrosa para orientar las decisiones. De otro lado, aunque haya una mínima probabilidad de ocurrencia, los riesgos de cola pueden aparecer y, cuando lo hacen, sus consecuencias pueden ser devastadoras.

El resto del capítulo está dedicado a la exposición de otros problemas ligados al inadecuado uso de la probabilidad, tales como los siguientes: i) suponer que algunos eventos son independientes cuando no lo son; ii) no comprender cuándo los eventos son independientes; iii) despreciar el contexto que rodea la evidencia estadística (falacia de la parte acusadora); iv) no considerar que algunos resultados atípicos es probable que vayan seguidos de resultados más consistentes con la media a largo plazo (regresión a la media). Como colofón nos advierte de que *“por muy grandes que sean la elegancia y la precisión de la probabilidad, no hay sustitutivo de la reflexión acerca de los cálculos que estamos haciendo y de por qué los estamos haciendo”*.

7. La importancia de los datos justifica plenamente que encontremos un capítulo reservado en el libro comentado. Después de señalar que el “patrón oro” de la investigación es la aleatoriedad, Wheelan expresa su parecer en el sentido de que la mayoría de los grandes errores estadísticos implican “mentir con los datos”, lo que ilustra con diversos ejemplos relacionados con sesgos como los de selección, publicación y alteración de la composición de las muestras.

8. Llega por fin, en el capítulo octavo, lo que califica como el Lebron James de la Estadística, el teorema del límite central. Puede que algún conocedor de la trascendencia de dicha teorema, aun reconociendo las cualidades del extraordinario jugador de baloncesto norteamericano, considere excesivamente generosa la comparación. Efectivamente, así es. A pesar de lucir como rótulo del capítulo, Wheelan luego aclara que la equiparación procedería si el jugador fuera también un supermodelo, un profesor de Harvard y Premio Nobel de la Paz. El teorema del límite central suministra la “fuente de energía” que permite utilizar una muestra para hacer inferencias acerca de una población. Esa potencia se deriva del principio nuclear del teorema: una muestra amplia⁵, adecuadamente extraída, se asemejará a la población de la que procede. Según el teorema, las medias de las muestras de una misma población se distribuirán más o menos como una distribución normal alrededor de la media de la población.

La capacidad explicativa de la distribución normal entra en juego: la proporción de observaciones que quedan dentro de los intervalos descritos por la media más/menos determinados múltiplos de la desviación estándar

⁵ No deja de ser sorprendente que el teorema prevalezca siempre que el tamaño de la muestra no sea inferior a 30. En este aspecto, aunque Wheelan expone la lógica, sí que se echa de menos poder contar con algo más que un soporte intuitivo.

responde a unos porcentajes concretos (68%, 95% y 99,7%, para múltiplos iguales a 1, 2 y 3, respectivamente). Gracias al mencionado teorema, podemos construir distribuciones de frecuencia de las medias de las muestras tomando como referencia la media de la población y los errores estándares, que miden la dispersión de las medias muestrales.

9. Como no podía ser de otra manera, un capítulo, relativamente extenso, se destina a la inferencia estadística. Wheelan nos recuerda que la Estadística no puede demostrar nada con certeza y que el poder de la inferencia estadística se deriva de observar algún modelo o resultado y luego usar la probabilidad para determinar la explicación más probable de dicho resultado: *“Por supuesto, la explicación más probable no es siempre la explicación correcta. Las cosas extremadamente raras suceden”*. Incide en el enfoque metodológico propugnado a lo largo de todo el texto y se pone manos a la obra con la explicación del contraste de hipótesis, tomando como referencia ejemplos de la realidad.

10. De manera específica, los sondeos de opinión, como una aplicación de la inferencia estadística y una nueva expresión del poder del teorema del límite central, son abordados en el capítulo décimo, con el apoyo de supuestos prácticos.

11. La atención se dirige luego al análisis de regresión⁶, cuyo objetivo es cuantificar la relación entre una variable particular y un resultado al tiempo que se controla la influencia de otros factores. Hace años, llevar a cabo un análisis de regresión era un auténtico calvario; hoy día, con la ayuda de programas informáticos, la realización de los cálculos y la obtención de los coeficientes e indicadores es inmediata. Sin embargo, como señala Wheelan, *“el problema es que la mecánica del análisis de regresión no es la parte dura; la parte dura es determinar qué variables deben considerarse en el análisis... El análisis de regresión... es relativamente fácil de usar, pero difícil de usar bien –y potencialmente peligroso cuando se usa inadecuadamente”*.

12. De hecho, en el capítulo siguiente se efectúa un repaso de los errores más comunes que pueden cometerse en el análisis de regresión: el uso de la regresión para analizar una relación no lineal, la equiparación de la correlación con la causación, la existencia de una relación biunívoca entre la variable dependiente y la independiente, el sesgo de las variables omitidas, la multicolinealidad, las extrapolaciones no fundamentadas o la inclusión de demasiadas variables.

13. El último capítulo, anterior al de conclusiones, se corresponde con la evaluación de programas de actuación, entendida como el proceso de medición del efecto causal de alguna intervención. En él se exponen una serie de técnicas para aislar el efecto del tratamiento (actuación). Entre tales técnicas se incluyen los experimentos aleatorios controlados, los experimentos naturales o la comparación de grupos de tratamiento y de control.

14. Ya en el capítulo dedicado a las conclusiones, Wheelan se detiene en cinco cuestiones que la Estadística puede ayudar a resolver, relacionadas con el fútbol (americano, naturalmente), el autismo, la calidad de la docencia, la pobreza global y el acceso a los datos personales. El texto acaba con una importante advertencia: *“Cada una de estas cosas [fuego, cuchillos, automóviles, crema depilatoria] sirve para un fin importante. Cada una de ellas hace nuestras vidas sean mejores. Y cada una puede originar un problema serio en caso de abuso. Ahora puedes añadir la estadística a esa lista. ¡Ponte en marcha y usa los datos prudentemente y bien!”*.

Wheelan desnuda con ahínco la Estadística, pero nadie debe esperar que se trate de un “desnudo integral”, ya que a pesar de mostrar un amplio abanico de facetas y de limitaciones, no se adentra, por ejemplo, en el caso de las regresiones espurias, cuya detección y divulgación, ya en las postrimerías del pasado siglo, generaron tanto revuelo.

A pesar de lo expuesto, la importancia de las formalizaciones matemáticas no decae en absoluto. Más bien al contrario, el hecho de que los planteamientos intuitivos puedan encontrar un refrendo matemático engrandece su función. Sin embargo, su rol tiende a debilitarse si se desconectan de la lógica de razonamiento.

Desde un punto de vista didáctico, a nuestro entender, puede tener una gran utilidad dedicar algún tiempo a inculcar el enfoque propuesto por Wheelan para el aprendizaje de las técnicas estadísticas. En su obra demuestra palpablemente cómo es posible poner de relieve su extraordinaria potencia sin recurrir, en primera instancia, a ninguna fórmula matemática.

En nuestra opinión, la obra de Wheelan es sumamente valiosa por cuanto representa la aplicación de un enfoque pragmático capaz de modular la forma de pensar en el ámbito de la Estadística, pilar fundamental en la formación de todo economista.

⁶ Este concepto viene a añadirse a la lista de términos que no se caracterizan por su aportación significativa.

Indicadores económicos básicos

Instituto Econospérides

	Economía internacional				Economía española		Economía andaluza		Periodo dato 2016	Fuentes	Comentario
	EE.UU.		Eurozona		2015	2016	2015	2016			
Actividad económica											
1. PIB a precios de mercado (T.V.Interanual (%))	2,6	1,5	1,9	1,6	3,3	3,2	4,0	2,8	III Trim.	BdE, INE y AEEA	Crecimiento sustentado en el buen comportamiento de la demanda interna, y, en concreto, por los agregados de gasto del sector privado
2. Demanda nacional (aportación al crecimiento. p.p.)	3,3	1,4	1,7	1,9	3,3	2,6	3,4	1,5			
3. Sector exterior (aportación al crecimiento. p.p.)	-0,7	0,1	0,2	-0,3	0,0	0,6	0,6	1,3			
Mercado laboral											
4. Ocupación (T.V.Interanual (%))	1,7	1,9	1,0	1,2	2,5	2,8	5,1	3,0	III Trim.	Eurostat e INE	Crecimiento del empleo, si bien no se ha traducido en una reducción significativa de la tasa de paro en España y en Andalucía
5. Tasa de paro (%)	5,3	5,0	10,9	9,9	22,0	19,3	31,5	28,5			
Precios											
6. IPC (T.V.Interanual (%))	0,1	1,5	0,0	0,4	-0,6	0,0	-0,5	-0,1	III Trim.	Eurostat e INE	Continuidad de la evolución negativa de los precios en España, apoyada en la caída de los precios del petróleo
Sector exterior											
7. Balanza de pagos. Saldo comercial (T.V.Interanual (%))	22,7	45,4	9,5	10,2	18,1	1,4	54,3	189,2	III Trim.	Eurostat, INE e IEA	Aumento del superávit 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)	-4,4	-4,6	-2,1	-1,8	-5,1	-4,6	-1,2	-0,2	Prev.	BCE, BdE y JA	Aumento de la deuda pública
9. Deuda pública (%s/PIB)	105,2	108,1	92,6	91,6	99,8	99,5	21,9	21,8	Prev.		
Sector monetario y financiero											
10. Tipo de interés de intervención (%)	0,5	0,5	0,05	0,05	--	--	--	--	III Trim.	Fed, BCE, BdE y WFE	Continuidad del proceso de desacapalancamiento del sector privado
11. Tipos de interés de mercado (%) ⁽²⁾	0,32	0,81	0,17	-0,06	--	--	--	--			
12. Rendimiento de la deuda pública a 10 años. Media (%)	2,14	1,75	1,27	0,87	1,74	1,42	--	--			
13. Índice General del Mercado de Valores. Valor Cierre (%) ⁽³⁾	1,1	-6,5	-8,9	12,2	1,1	-17,4	--	--			
14. Crédito a familias y empresas (T.V.Interanual (%))	1,1	1,6	-0,2	-0,1	-4,0	-4,9	-5,9	-3,0			
15. Depósitos de familias y empresas (T.V.Interanual (%))	5,0	-1,0	1,2	2,5	-0,3	0,8	0,7	2,3			

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: 8.12.2016)

El peso económico de la cultura en España

Rafael López del Paso

Resumen: En esta nota se muestra, tanto en términos absolutos como relativos, el peso económico de la cultura en España durante el periodo 2000-2014, a partir de la información proporcionada por la Cuenta Satélite de la Cultura.

Palabras clave: Cultura; peso económico; España.

Códigos JEL: Z1.

Durante los últimos años, diversos han sido los trabajos que se han encargado de poner de manifiesto el creciente protagonismo económico de la cultura, modificando su genotipo de manifestación de los modos de vida y las costumbres, los conocimientos y grado de desarrollo artístico, científico, industrial, ajeno a cualquier tipo de consideración material.

En el caso concreto de España, el análisis de la información proporcionada por la Cuenta Satélite de la Cultura muestra que, en 2014, las actividades culturales aportaron 25.975 millones de euros al PIB nacional. Considerado el periodo 2000-2014, su contribución se sitúa en niveles similares a los de 2003, y un 17% inferior al máximo alcanzado en 2008, cuando superó los 31.000 millones de euros (gráfico 1). Ampliando el perímetro al conjunto de las actividades vinculadas con la propiedad intelectual, los resultados globales presentan un perfil similar, alcanzado los 33.634 millones de euros para el último año para el que se dispone de información, lo que supone casi 5.300 millones de euros menos que el correspondiente al comienzo de la crisis.

En euros constantes del año 2000, la contribución en términos absolutos al PIB nacional, tanto de las actividades culturales como de las vinculadas a la propiedad intelectual, resulta 8 p.p. inferior a la del inicio de la pasada década, encontrándose 30,4 p.p. y 23,1 p.p. por debajo del máximo del periodo considerado (gráfico 2).

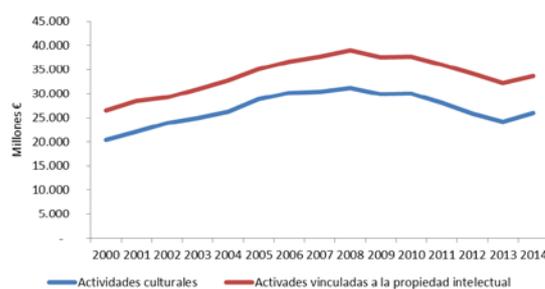
En términos relativos, la aportación del sector cultural al PIB español en 2014 se cifró en el 2,5%, situándose en el 3,2% si se considera el conjunto de actividades económicas vinculadas con la propiedad intelectual. En este caso, la caída con respecto al año 2000, en el que se alcanzan los registros más altos, es de 0,7 p.p. en el caso de las primeras y 0,9 p.p., en el caso de las segundas (gráfico 3). Comparativamente, las actividades culturales presentan un peso de magnitud similar al del sector primario (2,5%), y superior a ramas como la industria química (1%) o las telecomunicaciones (1,7%). Por su parte, la aportación de las actividades vinculadas a la

propiedad intelectual es similar a la de las actividades financieras y de seguros (4,1%)

Descendiendo en el análisis, por sectores, destaca la aportación al PIB de “Libros y prensa”, del 0,9%, que representa el 34,1% en el conjunto de actividades culturales. Le siguen, por orden de importancia, el sector “Audiovisual y multimedia” (27,5%), que incluye, entre otras, las actividades de cine, vídeo, música grabada o televisión. Con una participación inferior se encuentran las “Artes plásticas” (12,4%), “Patrimonio, archivos y bibliotecas” (9,7%) y Artes escénicas (9,6%) (gráfico 4).

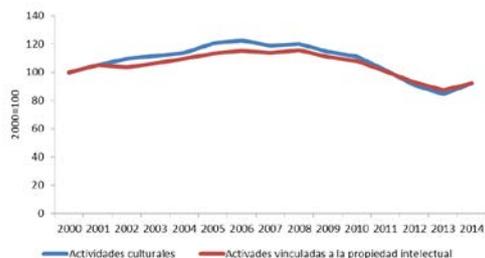
Finalmente, en euros constantes del año 2000, el PIB cultural per cápita se sitúa en 404 euros, 523 euros el relativo al de las actividades culturales y vinculadas con la propiedad intelectual, lo que representa un 80% de niveles existentes en el año 2000 (gráfico 5). La tendencia se mantiene si se particulariza a la población mayor de 16 años (gráfico 6).

Gráfico 1: Aportación al PIB de las actividades culturales y las vinculadas a la propiedad intelectual (millones de euros)



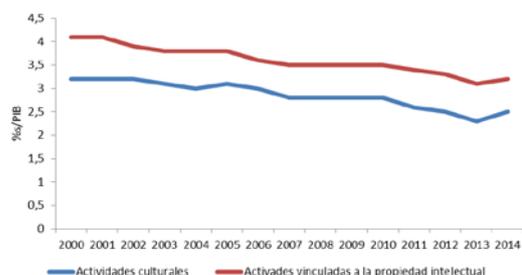
Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (2016).

Gráfico 2: Aportación al PIB de las actividades culturales y las vinculadas a la propiedad intelectual (millones de euros constantes de 2000. 2000=100)



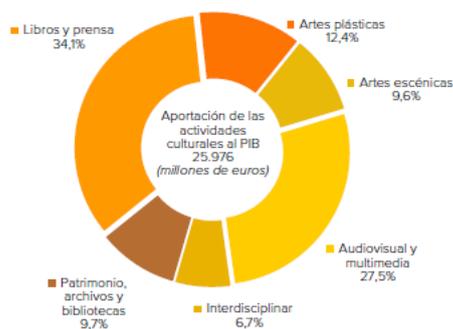
Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (2016).

Gráfico 3: Aportación al PIB de las actividades culturales y las vinculadas a la propiedad intelectual (Porcentaje sobre PIB nacional)



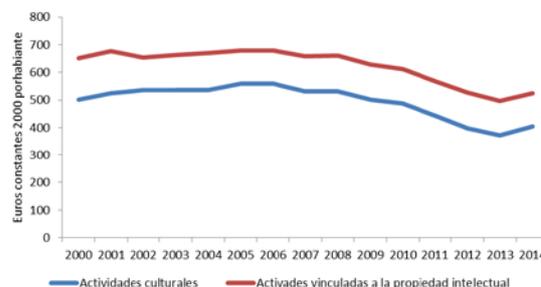
Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (2016).

Gráfico 4: Aportación al PIB de las actividades culturales por sectores. 2014 (Porcentaje sobre total)



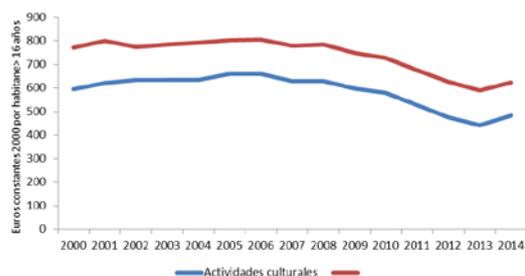
Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (2016).

Gráfico 5: Aportación al PIB de las actividades culturales y las vinculadas a la propiedad intelectual por habitante (euros constantes de 2000)



Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (2016).

Gráfico 5: Aportación al PIB de las actividades culturales y las vinculadas a la propiedad intelectual por habitante mayor de 16 años (euros constantes de 2000)



Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (2016).

Referencias bibliográficas

MINISTERIO DE EDUCACIÓN, CULTURA Y DEPORTE (2016): Anuario de estadísticas culturales.

El gasto en consumo de los hogares en bienes y servicios culturales en España

Rafael López del Paso

Resumen: En esta nota se muestra, tanto en términos absolutos como relativos, la evolución del gasto en consumo de los hogares en bienes y servicios culturales en España durante el periodo 2000-2015.

Palabras clave: consumo hogares bienes y servicios culturales; España.

Códigos JEL: Z1.

En 2015, el gasto de los hogares en bienes y servicios culturales ascendió a 11.968,8 millones de euros. Tomando como referencia el periodo 2000-2015, el nivel de consumo cultural actual retrocede al existente hace más de una década, al equipararse al de 2003, siendo un 30% inferior al de 2008, cuando alcanzó su valor máximo. En términos de euros constantes del año 2000, la reducción se cifra en un 26% (gráfico 1).

En términos relativos, los españoles gastan 2,4 euros de cada 100 en este tipo de bienes y servicios, no habiendo superado el umbral de 3,1 durante los últimos 15 años (gráfico 2).

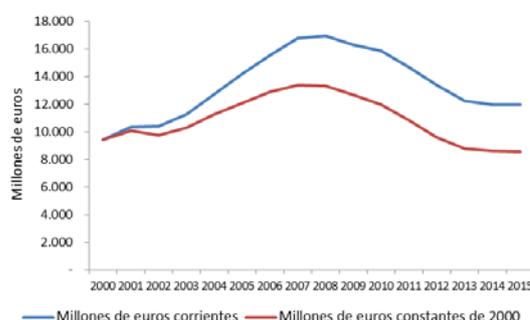
Efectuando el análisis en términos unitarios, el gasto medio por persona se situó en 260,4 euros. Considerando en términos reales, el gasto asumido en 2015 resultan un 20% inferior al del año 2000 y equivalente en un 60% al realizado en 2007 (valor máximo) (gráfico 3).

Finalmente, en lo que respecta a su destino, los componentes más significativos son “Equipos audiovisuales e Internet” (42,5%), “Servicios culturales” (36,3%), y “Libros y publicaciones periódicas” (14,6%) (gráfico 4).

Referencias bibliográficas

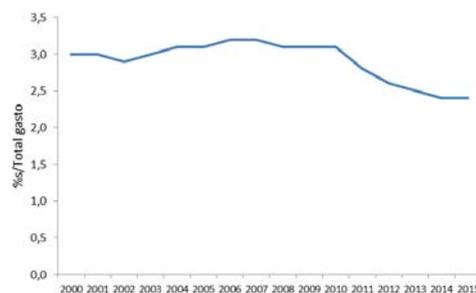
MINISTERIO DE EDUCACIÓN, CULTURA Y DEPORTE (2016): Anuario de estadísticas culturales.

Gráfico 1: Gasto de los hogares en bienes y servicios culturales (millones de euros)



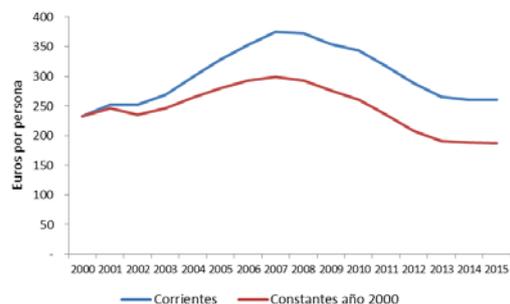
Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (2016).

Gráfico 2: Gasto de los hogares en bienes y servicios culturales (Porcentaje sobre total gasto)



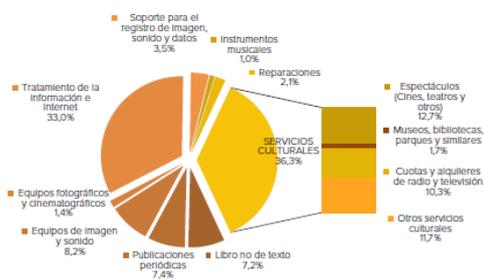
Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (2016).

Gráfico 3: Gasto de los hogares en bienes y servicios culturales (Gasto medio por persona en euros)



Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (2016).

Gráfico 4: Gasto de los hogares en bienes y servicios culturales por tipo de bienes y servicios. 2015 (%s/total)



Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (2016).

La cuenta satélite de la cultura

Rafael López del Paso

Resumen: En esta nota se ofrece una breve referencia metodológica de la cuenta satélite de la cultura.

Palabras clave: Cultura; cuenta satélite.

Códigos JEL: Z1.

Quien se encuentre con la necesidad o la curiosidad de realizar una aproximación a la cultura desde una perspectiva económica, muy probablemente se verá impulsado a introducirse y sumergirse por la laberíntica fuente estadística de la Contabilidad Nacional. Sin embargo, y por mucho que se afane, la empresa no llegará a buen puerto, al haberse elegido una ruta equivocada, lo que le obligará a replanificarla y dirigirse hacia la cuenta satélite.

Pero, ¿qué es la cuenta satélite de la cultura? Huyendo de definiciones complejas, ésta puede describirse como la operación estadística que, tomando como referencia las tablas de origen y destino de la Contabilidad Nacional, junto con otras estadísticas complementarias, nos permite estimar el peso y el impacto sobre el conjunto de la economía, tanto de la cultura como de las actividades vinculadas a la propiedad intelectual.

Como si del juego de la oca se tratase, la respuesta a la pregunta, nos plantea de forma concatenada diversas interrogantes, ¿qué sectores se consideran dentro del ámbito cultural? y, dentro de éstos, ¿qué actividades de la cadena de producción y distribución se consideran a estos efectos?

En lo que respecta a la primera, los sectores considerados como culturales son los siguientes (véase esquema 1):

- Archivos y bibliotecas.
- Artes escénicas: espectáculos escénicos culturales en directo (música, teatro, ópera, zarzuela, danza...).
- Artes plásticas o visuales: pintura, escultura, fotografía, diseño y arquitectura.
- Audiovisual: cine, vídeo, música grabada, videojuegos, televisión, radio, multidisciplinares y productos auxiliares al teléfono móvil.
- Libros y prensa, en diferentes formatos.
- Patrimonio: monumentos históricos, sitios arqueológicos, patrimonio natural y museos.

Asimismo se incluyen las actividades interdisciplinares realizadas en estos sectores.

En lo que concierne a la segunda, se distinguen las siguientes fases:

- Creación: actividades relativas a la elaboración de ideas por parte de artistas, autores e intérpretes.
- Producción: actuaciones por las que se define el producto o servicio.
- Fabricación: actividades por las que se reproduce en serie los bienes culturales primarios, es decir, los resultantes de las dos fases anteriores.
- Difusión y distribución: acciones necesarias para que el producto resultante llegue al usuario.

A lo anterior se suman las actividades de:

- Promoción y regulación, llevadas a cabo por la Administración Pública.
- Educativas, enseñanza vinculada a la cultura.
- Auxiliares, aquellas que, si bien no producen bienes y servicios culturales, en sentido estricto, permiten obtener productos que facilitan su uso.

En cuadro 1 se recoge una síntesis de la doble dimensión de la cultura, a estos efectos, mediante las relaciones transversales entre los seis sectores y siete fases definidas, así como su relación con la clasificación de nacional de las actividades económicas, incluidas en cada una de ellas.

Dado que, aun cuando no se consideran estrictamente culturales, su conocimiento resulta esencial para comprender el conjunto del sector creativo, la cuenta satélite de la cultura delimita adicionalmente, las actividades vinculadas a la propiedad intelectual, entendiendo como tales las propias del sector cultural, excluyendo el sector del patrimonio y las fases de promoción, regulación y educativas, e incorporando la publicidad y la informática, si bien en este caso se restringe a aquellas que presenten esta finalidad.

Una vez que delimitado el perímetro objeto de cuantificación, recurriendo a las tablas de origen y destino, se estima, utilizando un enfoque de oferta, el valor de la producción y de los consumos intermedios para, de este modo, determinar el valor añadido generado. Seguidamente se realiza un cálculo de los impuestos netos sobre los productos. Finalmente, sumando los resultados de las dos últimas fases, se obtiene la estimación del PIB de la economía vinculada a la cultura.

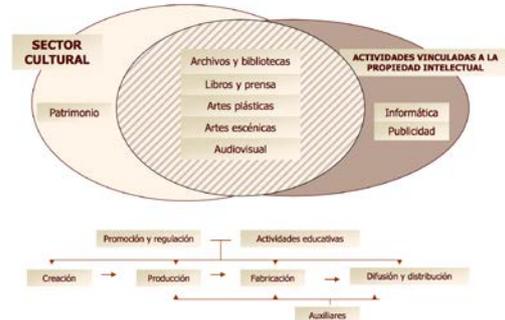
Junto a esta aproximación monetaria, la cuenta satélite también permite evaluar la capacidad de generación de puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo y su diferenciación entre empleo asalariado y no asalariado.

En definitiva, un valioso instrumento que nos permitirá comprobar que, al contrario de lo que se suele pensar, la cultura, desde un punto de vista económico importa, no pudiéndose tipificar como un sector residual.

Referencias bibliográficas

MINISTERIO DE EDUCACIÓN, CULTURA Y DEPORTE (2016): Cuenta satélite de la cultura en España.

Esquema 1: Delimitación del ámbito cultural y de las actividades vinculadas con la propiedad intelectual



Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (2016).

Cuadro 1: Delimitación del ámbito cultural. Sectores, fases y actividades consideradas

	Patrimonio	Archivos y Bibliotecas	Libros y Prensa	Artes plásticas	Artes escénicas	Audiovisual y multimedia			Interdisciplinar	
						Cine y vídeo	Música grabada	Radio y televisión		
Actividades características	Creación y producción	9102 Actividades de maquetación 9103 Gestión de lupera y edificios 9104 Actividades de jardines botánicos, zoológicos y nacionales	9105 Actividades de biblioteca 9106 Actividades de archivos	9003 (a) Creación artística y literaria 9011 Edición de libros 9012 Edición de periódicos 9014 Edición de revistas 9019 (a) Otras act. editoriales 6391 Agencias de noticias 6399 (g) Resúmenes de prensa 7430 Traducción	9005 (a) Creación artística y literaria 9019 (g) Otras actividades editoriales 7111 Arquitecturas 7410 Diseño especializado 7820 Actividades de fotografía	9001 Artes escénicas 9002 Actividades auxiliares a las artes escénicas 9004 Gestión de sala de espectáculos (teatro, conciertos, etc.)	9115 Producción cinematográfica y vídeo 9021 Edición de videocintas 9112 (g) Actividades de postproducción cinematográfica, de vídeo y de programas de televisión	9120 Actividades de grabación de sonido y edición musical	9116 Producción de programas de televisión 9112 (b) Postproducción cinematográfica, de vídeo y de programas de televisión 6010 Actividades de radiodifusión 6020 (g) Programación y emisión de televisión	9499 (a) Otras actividades asociadas 90 (a) Actividades de creación, artísticas y de espectáculos
	Fabricación			181 (g) Artes gráficas y servicios relacionados	181 (g) Artes gráficas y servicios relacionados		1820 (g) Reproducción de soportes grabados	1820 (g) Reproducción de soportes grabados		
	Difusión y distribución			46 y 47 Comercio al por mayor y al por menor (g) 4763 Comercio al por menor de libros en establecimientos especializados 4762 (g) Comercio al por menor de periódicos y otros.	46 y 47 Comercio al por mayor y al por menor (g) 4778 (g) Comercio al por menor de artículos especializados (Cubierta de arte)	46 y 47 Comercio al por mayor y al por menor (g)	46 y 47 Comercio al por mayor y al por menor (g) 4763 (g) Comercio al por menor de grabaciones de música y vídeo 7222 (a) Alquiler de cintas de vídeo y discos 7222 (g) Alquiler de otros electrodomésticos y art. de uso doméstico (trám.) 9117 Comercio cinematográfico y vídeo 9114 Edición cinematográfica	46 y 47 Comercio al por mayor y al por menor (g) 4763 (g) Comercio al por menor de grabaciones de música y vídeo 7222 (g) Alquiler de cintas de vídeo y discos	6010 Actividades de radiodifusión 6020 (g) Actividades de programación y emisión de televisión 9118 Actividades de distribución de programas de televisión	
	Promoción y regulación									8411 (g) Actividades generales de la administración pública 8412 (g) Regulación de las actividades culturales y otras
	Actividades educativas	85 (a) Actividades educativas tales como Conservación o Restauración	85 (a) Actividades educativas tales como Bibliotecas o Documentación	85 (a) Actividades educativas tales como Librerías o Periodismo	85 (a) Actividades educativas tales como Bellas Artes, Historia del Arte, Diseño o Arquitectura	85 (a) Actividades educativas tales como manifestaciones de la danza o de arte dramático	85 (a) Actividades educativas tales como Talleres audiovisuales y medios de comunicación	85 (a) Actividades educativas tales como Historia y C. de la Música Estructuras de la Música	85 (a) Actividades educativas tales como Talleres de comunicación Audiovisual Imagen y Sonido.	85 (a) Actividades educativas tales como Servicios sociocultural y a la comunidad
Actividades auxiliares				8552 Educación cultural	3220 Public. Instrumentos musicales	2680 (g) Fabricación de soportes vírgenes para la grabación				
				2670 (g) Fabric. de instr. de óptica y equipos fotográficos	7990 (g) Otros servicios de internet	2640 (a) Fabricación de equipos electrónicos de audio y vídeo. Consolas de videojuegos.				
	Fabricación					4742 Comercio al por menor de equip. de telecomunicaciones en establecimientos especializados (retail) 4743 Comercio al por mayor de equipos electrónicos y de telecomunicaciones y sus componentes 4643 (g) Comercio al por mayor de aparatos electrónicos (p.ej. aparatos s.o. soportes grabados)	4742 Comercio al por menor de equip. de telecomunicaciones en establecimientos especializados (retail) 4743 Comercio al por mayor de equipos electrónicos y de telecomunicaciones y sus componentes 4643 (g) Comercio al por mayor de aparatos electrónicos (p.ej. aparatos s.o. soportes grabados)	7490 (g) Otras actividades profesionales 9329 (g) Otras act. recreativas (gsm)		
Otros				9521 Reparación de equipos electrónicos de audio y vídeo de uso doméstico 3319 (g) Reparación de otros equipos q.e. (instrumentos musicales)	7810 (g) Agencias de colocación de artistas (casting)					

Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (2016).

El valor económico de una obra de arte

Nuria Domínguez Enfedaque y José M. Domínguez Martínez

Resumen: Esta nota tiene como finalidad reflejar algunos de los argumentos que el análisis económico aporta para ofrecer una justificación de las transacciones de obras de arte realizadas a precios exorbitantes, a los que en numerosas ocasiones resulta difícil encontrar una explicación lógica o intuitiva.

Palabras clave: Obras de arte; valoración; análisis económico.

Códigos JEL: Z10; Z11.

El mercado artístico no deja de darnos sorpresas. Cuando creemos que se han roto todos los moldes, que se han alcanzado cifras astronómicas, insuperables, por la adquisición de un lienzo de un pintor famoso, nos encontramos, más temprano que tarde, con una nueva transacción que vuelve a concitar casi todos los superlativos y se convierte en la nueva barrera económica a batir.

En 2015, un lienzo de Picasso, “Les Femmes d’Alger”, batió el récord histórico del precio alcanzado por una obra de arte en una subasta, al adjudicarse en 179 millones de dólares (Domínguez Martínez, 2015). Ha habido otras transacciones que han superado dicha cifra (a precios ajustados a la inflación), si bien han tenido lugar mediante acuerdo privado, al margen de una subasta pública (Fernández)¹.

Aunque pueda haber una inclinación a enfocar este tipo de operaciones como si se tratase de inversiones en activos financieros, existen de hecho algunos rasgos especiales, cuando el objeto de la compra es una obra de arte de un artista fallecido, que la convierten en un bien económico extraordinario, como hace años destacaba Stein (1977).

El análisis económico ha puesto de manifiesto tales rasgos especiales, los cuales nos ofrecen argumentos para fundamentar una posible justificación del pago de cifras tan extraordinarias. Baumol (1985, 1986) sugirió, sobre la base de consideraciones a priori y del análisis de varios siglos de evolución de datos de precios en el mercado de las artes visuales, particularmente de las obras de creadores célebres ya fallecidos, que puede no existir un nivel de equilibrio, de manera que los precios de tales objetos artísticos pueden ser estrictamente “innaturales” en el sentido clásico. Baumol destacó una serie de diferencias entre el

funcionamiento del mercado de activos financieros y el de obras de arte, las cuales sugieren que el mecanismo de equilibrio es probable que sea más débil en este último:

- i. El stock de una acción particular se compone de un gran número de títulos homogéneos, perfectamente sustitutivos entre sí. En contraposición, las obras de artistas conocidos son únicas, e incluso dos obras del mismo artista sobre un mismo tema son sustitutivos imperfectos.
- ii. Una acción dada es poseída por muchos individuos que son partes potencialmente independientes en un mercado cuasiperfectamente competitivo. En cambio, el propietario de un Cranach o de un Caravaggio posee algo que puede interpretarse como un monopolio de tal obra de arte.
- iii. Las transacciones de una acción determinada tienen lugar frecuentemente, en muchos casos de manera continua. Una operación de venta de una obra de arte puede incluso no ocurrir a lo largo de un siglo.
- iv. El precio al que se intercambia un acción es, generalmente, de conocimiento público. El precio al que se adquiere una obra de arte solo se conoce frecuentemente por las partes implicadas.
- v. En el caso de una acción, sabemos que su precio, en principio, viene dado por el valor actual de la corriente esperada de ingresos futuros de la compañía. En el caso de una obra de arte, al no existir dividendos dinerarios, habría que tener en cuenta los dividendos psicológicos en la forma de consumo de servicios culturales. La intensidad de estos servicios determina su valor de uso, calibrado subjetivamente por cada consumidor (Sagot-Duvaouroux, 2003).

¹ La existencia de un sistema de subasta ofrece una vía para que un vendedor no informado obtenga aproximadamente el valor de mercado de objetos que posee sin necesidad de llegar a estar informado (Ashenfelter, 2003).

Podemos ampliar la visión económica de las obras de arte con otras consideraciones adicionales:

- a. Una obra de arte es simultáneamente un bien de consumo duradero, ya que proporciona un disfrute a lo largo del tiempo, y un activo similar a una inversión financiera, representativa de un valor que puede oscilar en el mercado y que puede cederse temporalmente (con unos elevados costes operativos) a cambio de una renta.
- b. A diferencia de las acciones, las obras de arte no generan dividendos monetarios, requieren importantes gastos por seguro y mantenimiento, y sus costes transaccionales son muy elevados.
- c. La oferta de obras de arte de artistas fallecidos es fija y, en el caso de creaciones concretas, única e irrepetible.
- d. Cuando se exponen en un museo tienen el carácter de bienes colectivos, en el sentido de que pueden ser apreciadas simultánea o secuencialmente por los visitantes del centro donde se exhiban.
- e. Una vez que alguien adquiere una obra para su colección particular, pasa a convertirse en un bien estrictamente individual. La posibilidad de contemplación de la obra queda determinada por la voluntad del propietario, que se convierte en un monopolista.
- f. Se trata de bienes especulativos en la medida en que la demanda determina la evolución del precio futuro y el precio futuro esperado determina la demanda (Stein, 1977).

Las aportaciones del análisis económico nos abren perspectivas capaces de ofrecernos posibles explicaciones de la disposición a desembolsar cifras desmesuradas por hacerse con la propiedad de un lienzo de un pintor famoso. Dado que los economistas que han estudiado la evolución de los precios de las creaciones artísticas concluyen que fluctúan sin rumbo fijo, sin que sea nada fácil poder llegar a discernir su valor intrínseco, parece necesario incorporar otros elementos. De hecho, las inversiones en arte tienden a generar un rendimiento inferior a las inversiones en acciones de empresas (Stein, 1977)².

Siendo lo anterior también aplicable al referido cuadro de Picasso o a otros que descuellan por los

² Con todo, algunas inversiones cuantiosas, aunque arriesgadas, parecen posibilitar ganancias sustanciales a largo plazo. Así, por ejemplo, la mencionada obra de Picasso había sido adquirida en 1997 por 32 millones de dólares (unos 47 millones a precios de 2015) (McDermott, 2015).

precios alcanzados³, cabe especular que el comprador debe de valorar extraordinariamente el privilegio asociado a la posibilidad de su disfrute en solitario o mediante su exhibición en círculos selectos. Ello, naturalmente, aparte de su manifiesta capacidad de inmovilizar semejante importe, sin garantía de recuperación inmediata en un mercado tan estrecho, ilíquido y opaco. En tal sentido, Baumol (1986) calificó las obras de arte como una elección racional para aquellas personas que derivan una alta tasa de rendimiento del placer estético o conceden una gran importancia al estatus social.

En este contexto, cabe recordar las palabras de Camón Aznar (1940) cuando afirmaba que “no existen leyes estéticas, ni una formulación de la belleza que se decante precisamente en unas formas determinadas. Las posibilidades de estimación artística son así ilimitadas e imprevisibles”. Quizás esto ayude a explicar que, como apunta Gapper (2015), el valor financiero de cualquier obra de arte siga siendo tan desconocido e intangible como la sonrisa de Monna Lisa. A pesar de las notorias contribuciones del análisis económico, quizás nos vemos obligados a admitir con Ginsburgh (2003) que el mercado del arte es el resultado de complejas interacciones que usualmente no pueden ser explicadas por la teoría económica. Pero al menos esta nos proporciona un marco coherente dentro del que podemos trazar distintas líneas de razonamiento, naturalmente, sujetas a contraste empírico en cada caso concreto.

Referencias bibliográficas

- ASHENFELTER, A. (2003): “Art auctions”, en Towse (ed.).
- BAUMOL, W. J. (1985): “Unnatural value: or art investment as floating crap game”, Economic Research Report, C. V. Starr Center for Applied Economics, New York University.
- BAUMOL, W. J. (1986): “Unnatural value: or art investment as floating crap game”, *The American Economic Review*, vol. 76, nº 2.
- CAMÓN AZNAR, J. (1940): “El arte desde su esencia”, Ed. Librería General.
- DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2015): “El valor económico de un Picasso”, *Diario Sur*, 13 de junio.
- FERNÁNDEZ, G.: “Most expensive paintings ever sold”, *theartwolf.com* online art magazine.

³ Como señala Sagot-Duvauroux (2013), desde finales del siglo XIX, la propiedad más relevante para la determinación de los precios de una pintura es la firma del artista. A este respecto, las obras de Picasso muestran un comportamiento en el mercado superior a las de otros grandes pintores (Ginsburgh, 2003).

GAPPER, J. (2015): "Picasso is not just a valuable abstract", Financial Times, 13 de mayo.

GINSBURGH, V. A. (2003): "Art markets", en Towse (ed.).

McDERMOTT, J. (2015): "Since you asked: why the art market is about Piketty and Picasso", Financial Times, 15 de mayo.

SAGOT-DUVAUROUX, D. (2003): "Art prices", en Towse (ed.).

STEIN, J. P. (1977): "The monetary appreciation of paintings", Journal of Political Economy, vol. 85, nº 5.

TOWSE, R. (ed.) (2003): "A handbook of cultural economics", Elgar.

El misterioso origen de la expresión “paraíso fiscal”

Nuria Domínguez Enfedaque

Resumen: En esta nota se efectúan algunas consideraciones acerca del origen de la expresión “paraíso fiscal”, cuya significación no se corresponde literalmente con la denominación inglesa extendida internacionalmente, “tax haven”. Se apunta como hipótesis la posibilidad de que la denominación utilizada en español pudiera obedecer en su origen a una confusión originada por la similitud terminológica de “haven” y “heaven”.

Palabras clave: Paraíso fiscal, denominación, origen, traducción.

Códigos JEL: H26.

Imaginemos que a una persona de habla hispana que se encuentra en una fase inicial del aprendizaje del idioma inglés se le pidiera, en una prueba de progreso, que tradujera al inglés la expresión española “paraíso fiscal”. Suponiendo que dicha persona no fuera conocedora de los términos utilizados internacionalmente en el ámbito de la fiscalidad, ¿cómo debería traducir dicha expresión?

Si se atuviera a la literalidad, la respuesta debería ser “fiscal heaven”. De seguir esta pauta bastante lógica, estaría abocada a una calificación negativa: la respuesta no se parece en nada a la expresión asentada en la lengua inglesa, “tax haven”. ¿Qué explicación se le podría dar ante una más que previsible perplejidad?

- Por un lado, el “fallo” en el uso de “fiscal” (“fiscal”) en vez de “tax” (“impuesto”) podría considerarse un tanto relativo y guarda relación con la ambigüedad asociada al empleo del vocablo “fiscal”. Así, aunque en sentido estricto el calificativo “fiscal” está ligado al fisco, al erario público, a la aplicación de tributos, también suele utilizarse, de manera generalizada, para hacer referencia a las políticas de gasto público y a los impuestos (política fiscal)¹. La expresión “paraíso fiscal” va referida exclusivamente en la práctica a la vertiente impositiva, por lo que el término “impositivo” serviría para despejar cualquier duda².

¹ Así, por ejemplo, Hernández de Cos (2010, pág. 40) analiza los ingresos y gastos públicos como mecanismos de la política fiscal.

² El Diccionario de la Lengua Española (Real Academia Española) define “paraíso fiscal” como “país o territorio donde la ausencia o parvedad de impuestos y controles financieros aplicables a los extranjeros residentes constituye un eficaz incentivo para atraer capitales del exterior”. La legislación española, a partir de la Ley 30/2006, de 29 de noviembre, de medidas para la prevención del fraude fiscal, distingue entre paraísos fiscales (aquellos países o territorios que se determinen reglamentariamente), territorios de nula tributación (cuando no se apliquen impuestos análogos al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, al Impuesto sobre Sociedades o al Impuesto sobre la Renta de No

- Más difícil sería explicarle al hipotético estudiante que la palabra “paraíso” pueda ser traducida al inglés como “haven”, que significa refugio o puerto. Nos encontramos ante una interesante situación propicia para la especulación. No obstante, antes de adentrarnos en complicados derroteros, podríamos intentar aplicar la célebre “navaja de Occam” o principio de la parsimonia. Según este, debemos inclinarnos “hacia la simplicidad en la construcción de teorías” (Honderich, 2005, pág. 841). En este sentido, quizás lo más simple, en el caso que nos ocupa, sería postular el siguiente planteamiento:

- o En primer lugar, considerar que la expresión “tax haven” es anterior en el tiempo a la española “paraíso fiscal” y que esta proviene de la adaptación de la primera al léxico español.
- o En segundo lugar, estimar que la traducción al español hubiese podido verse afectada por un supuesto error de traducción, dada la similitud existente entre los términos “haven” (refugio) y “heaven” (paraíso).
- o Alternativamente, descartando ese posible error, la opción por el vocablo “paraíso” podría haber obedecido a que este es bastante más efectista en el lenguaje popular que el de “refugio”, a la hora de valorar el cumplimiento de las obligaciones tributarias. Ahora bien, según otros puntos de vista, la noción de “paraíso” conlleva una imagen favorable para las jurisdicciones de baja tributación que se contraponen a la de “infierno” en los países caracterizados por una presión fiscal elevada.
- o Sin embargo, a menos que el carácter paradisíaco se manifestase estrictamente en la inexistencia de cargas tributarias, dicha calificación puede ser excesiva en comparación con la idea tradicional de paraíso y, en cualquier caso, resulta un tanto

Residentes) y territorios con los que no existe intercambio efectivo de información tributaria.

ambigua a tenor de las notorias diferencias apreciables en los regímenes tributarios de jurisdicciones que reciben la misma denominación³.

Pese a la simplicidad intuitiva del planteamiento expuesto, para poder sostenerlo de manera sólida sería necesario encontrar una fundamentación basada en pruebas adecuadas⁴. Una mera incursión a través de los buscadores de Internet nos lleva a la localización de diversos documentos donde se aborda la cuestión objeto de consideración. Así, por ejemplo, en algunos casos se alude al posible error de traducción (Domínguez Martínez, 2009) y en otros se sostiene abiertamente dicha tesis. A este respecto, un artículo del diario ABC del año 2013 (Mezcua, 2013) se hace eco de las aclaraciones efectuadas por el investigador Rafael J. Sanz Gómez (2010). Este atribuye el origen de la expresión a una traducción errónea, si bien posteriormente abunda en la tesis de la instrumentalización del término “paraíso” como elemento denigratorio, por contraposición, de los Estados que recurren a los impuestos para cubrir el coste de los programas de gasto público. Se abre así una nueva vía de análisis que va mucho más allá de un presuntamente inocente error de traducción y nos sitúa en otro plano. En este caso, vinculado a las artimañas supuestamente urdidas por los ideólogos liberales en su pugna contra la expansión del Leviatán. La experiencia histórica, tanto la más lejana como la más reciente, muestra que las batallas fiscales se libran no solo en el ámbito de la legislación tributaria sino también en los de la comunicación y la psicología financiera.

De adoptarse este punto de vista, no obstante, sería preciso buscar una explicación al comportamiento dispar de los liberales de habla hispana y los de habla anglosajona: ¿por qué estos últimos, pese a tenerlo más fácil en función del término original, no han recurrido a la opción lingüística del “paraíso”? Queda en el aire este interrogante, pero no hay que olvidar que, como señala Palan (2009), la historia de los paraísos fiscales está plagada de mitos y leyendas.

Referencias bibliográficas

- COLE, A. (2016): “If everyone is a tax haven, no one is”, Tax Foundation.
- DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2009): “Los paraísos fiscales: ¿paraísos perdidos?”, La Opinión de Málaga, 29 de abril.
- HERNÁNDEZ DE COS, P. (2010): “El papel de la política fiscal en la crisis económica”, Presupuesto y Gasto Público, nº 59.
- HONDERICH, T. (ed.) (2005): “Enciclopedia Oxford de Filosofía”, v.c., Tecnos, 2008.
- MEZCUA, U. (2013): “¿De dónde viene el término paraíso fiscal?”, ABC, 11 de agosto.
- PALAN, R. (2009): “History of tax havens”, Policy Papers.
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA: “Diccionario de la Lengua Española”, www.rae.es.
- SANZ GÓMEZ, R. (2010): “Aclarando conceptos: paraísos fiscales”, <https://indvbio.wordpress.com>.

³ A raíz de la inclusión de países como Estados Unidos, Reino Unido, Japón y Alemania en la lista de paraísos fiscales de la Tax Justice Network, Cole (2016) señala que “hay obviamente un problema con la forma en la que la expresión ‘tax haven’ es utilizada; en vez de ser una característica única de un grupo de territorios, parece ser solo una expresión general para describir cualquier gobierno individual significativo en el planeta”.

⁴ La expresión “tax haven” viene siendo usada desde los años 50 del pasado siglo, si bien los antecedentes reales de dicha figura son bastante anteriores (Palan, 2010).

Cultura y economía: relación estratégica

Yolanda Arrebola Castaño

La relación entre cultura y economía en la sociedad actual está constatada y puede considerarse claramente estratégica. El sector cultural es un generador de riqueza con impacto social. Sin embargo, los agentes implicados coinciden en que para potenciarlo aún queda camino por recorrer y, por ello, reclaman a los poderes públicos más políticas con las que conseguir ese objetivo.

Conscientes de los efectos de la crisis económica, que ha golpeado con especial dureza a este sector, no reclaman subvenciones, sino más bien ayudas a través de la legislación para aumentar así la capacidad de financiación, con medidas como una ley de mecenazgo o la bajada del polémico IVA cultural, además de una mayor y decidida promoción. Y es que la cultura se confirma como un instrumento por excelencia para el desarrollo. Pero para que esta idea cale en la sociedad se insiste en la conveniencia de que las nuevas generaciones la interioricen y que, desde la escuela, las distintas expresiones culturales tengan la relevancia correspondiente, así como que se aprenda a reivindicar la propiedad intelectual como vía para acabar con la piratería.

Precisamente, el ‘castigo’ infligido por la crisis al sector cultural ha contribuido a que éste se reinvente. Si los recursos públicos no llegan y la financiación privada escasea, se opta por nuevos canales para lograr fondos que permitan subsistir. Un ejemplo de ello es el tan de moda ‘crowdfunding’ o micromecenazgo.

Por otra parte, hoy en día no se puede entender un municipio sin atender al sector cultural, que, sin duda, puede llegar a dinamizar la economía. En este punto, parece necesario incidir en la importancia que cada vez más tiene el turismo cultural: invertir en la recuperación del patrimonio o en una mayor oferta conllevará el aumento de visitantes, que a su vez generarán un incremento de la actividad económica.

A través de siete entrevistas realizadas en torno a la cultura y la economía se muestran las opiniones que sobre esta relación tienen diferentes colectivos vinculados de una u otra forma al sector cultural: administración pública, artistas, galerías, casas de subastas, periodistas y, en definitiva, consumidores críticos. Todos coinciden en una cuestión: el gran potencial de futuro con el que cuenta la cultura.

A continuación se muestran las preguntas planteadas a los entrevistados:

1. ¿Tiene actualmente la cultura una dimensión económica?
2. ¿Es la cultura accesible?
3. ¿Cuáles han sido los efectos de la crisis económica en la cultura? ¿Sigue teniendo aún consecuencias?
4. ¿Qué papel han de desempeñar las administraciones públicas en la promoción de la cultura? ¿Cuál es el trato fiscal?
5. ¿Cómo afecta actualmente la piratería (música, cine...)? ¿Está siendo efectiva la reforma de la Ley de Propiedad Intelectual?
6. ¿Cuáles son los retos de la cultura para su mejor difusión?
7. ¿Es importante hoy en día el turismo cultural? Y si lo es, ¿son las entidades públicas y privadas conscientes de ello?



Carlos Urroz

“El sector cultural tiene un gran potencial”

Director de una de las principales ferias de arte contemporáneo del circuito internacional (organizada por Ifema en sus instalaciones feriales de Madrid), este gestor artístico es consciente del potencial del sector cultural, afectado, no obstante, por los recortes derivados de la crisis económica y por una “catastrófica” subida del IVA cultural. Como retos principales a lograr destaca tres: incidir en el adecuado aprendizaje del arte y de la cultura en las escuelas para contar con consumidores críticos en el futuro; favorecer la colaboración público-privada mediante vías como el mecenazgo, y contribuir a la internacionalización de los artistas.

1. La cultura tiene un peso en la economía muy importante, tanto desde el punto de vista del patrimonio como de la literatura o de las producciones audiovisuales. Genera riqueza y cultura en sí, lo que influye a medio plazo en la sociedad, al impregnarle valores. El hecho de que la cultura tenga un componente económico no es incompatible con que también lo tenga social.

El sector cultural tiene un gran potencial actualmente, sobre todo en las economías del sur, donde cada vez hay más turistas, a los que se deben ofrecer más servicios. No diría que es un sector en auge porque venimos de una época de recesión, sin apoyos públicos ni políticas culturales continuas, pero sí que tiene un gran potencial.

2. El acceso a una galería es gratuito; todos los museos, incluso los que cobran, tienen una tarde a la semana con entrada gratuita; sacar un libro de una biblioteca es gratis... Si uno se organiza, puede acceder sin costo a la cultura. Pero ello no significa que el hecho de cobrar una entrada sea malo, puesto que hay que hacer que un proyecto sea sostenible.

3. Desgraciadamente, los efectos negativos de la crisis siguen estando ahí porque la mayor parte de los negocios de la cultura son pequeñas empresas y como tales se han visto afectadas. Muchos de esos negocios dependían de encargos de la administración pública, los cuales se han visto reducidos, por lo que han tenido que reconducirse más hacia el sector privado, a proyectos con empresas..., con el objetivo de hacerse sostenibles. Como en toda época de crisis, unos han podido subsistir y otros no, dependiendo de si han logrado adecuarse a los nuevos tiempos, si se han internacionalizado, si han conseguido depender menos del sector público...

Estamos en un momento aún muy incierto, donde el sector cultural, que tiene un gran potencial, merecería una atención mayor, mayores apoyos o mayores guiños por parte de la administración, no ya con subvenciones, sino con un tratamiento que le permita desarrollarse y generar mayor riqueza para sus comunidades. Si en época de crisis se retiraron los apoyos existentes, ahora es el momento de analizar qué es útil y necesario y qué se puede hacer para que el sector cultural se desarrolle y genere más riqueza.

4. Tiene que haber apoyos en muchos sentidos; por un lado, desde los planes de estudio, donde las artes plásticas, la literatura, el teatro... se valoren más para que en el futuro haya consumidores de libros, teatro, danza, exposiciones... También hay que fomentar la promoción exterior de los creadores, con becas para la movilidad, por ejemplo, y políticas locales para hacer que las empresas culturales se implanten en determinados barrios de las ciudades, de modo que sean motores para el desarrollo urbanístico de la zona. Hay muchas vías de ayuda y no tienen que ser siempre subvenciones, sino políticas culturales adecuadas o una ley de mecenazgo.

Las administraciones son conscientes de la importancia de la cultura, pero esa conciencia tiene que traducirse en políticas culturales concretas que ayuden al sector.

La subida del IVA cultural, por ejemplo, ha tenido un efecto muy negativo. Ha sido catastrófica para el sector, tanto para el cine como para el teatro y las galerías de arte. Es la reivindicación más inmediata, pero hay muchas otras, tales como la formación, la profesionalización, la dotación de contenidos y medios a los centros de arte, etcétera.

5. La piratería incide menos en nuestro caso, pero todo lo que sea preservar los derechos de autor y la capacidad de un artista, de un escritor o de un músico de vivir de su trabajo lo apoyaremos al 100%.

6. Los principales retos son la educación; favorecer la colaboración público-privada, a través del mecenazgo o de otras vías, y contribuir a la internacionalización, ya que tenemos mucho genio creativo y se trata de que sea conocido en el extranjero para llegar a un mayor público.

Respecto a las galerías, son negocios privados y su objetivo es promocionar las obras de sus artistas para venderlas, pero también son un servicio público, en tanto que se convierten en una red gratuita de exposiciones abiertas al público. Por tanto, aunque todavía hay muchas cosas por hacer, el potencial que tiene la cultura en este momento es enorme.

7. Las instituciones son cada vez más conscientes de su importancia. Eso sí, creo que tienen que mirar a medio plazo porque el turismo cultural no es sólo el museo estrella, sino que hay que trabajar para que el visitante vuelva a esa ciudad y encuentre contenidos nuevos.



José María Luna

“La cultura es una inversión y como tal tiene una rentabilidad socioeconómica”

José María Luna es testigo privilegiado de la expansión cultural que ha experimentado la ciudad de Málaga en los últimos años y de la que se ha hecho eco, por ejemplo, el prestigioso diario ‘The New York Times’, que recomienda la capital de la Costa del Sol como destino en esta materia. Al frente de la Fundación Picasso-Museo Casa Natal, del Centre Pompidou Málaga y de la Colección del Museo Ruso, el responsable de esta agencia dependiente del Ayuntamiento de la capital tiene claro que la cultura es una inversión y como tal tiene una rentabilidad socioeconómica. Destaca, además, que, hoy por hoy, el acceso a la oferta cultural es más fácil de lo que ha sido nunca.

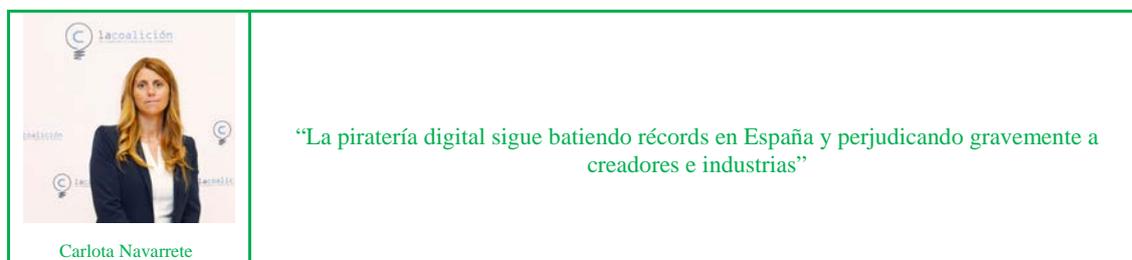
1. Indudablemente, la cultura tiene una enorme dimensión económica, pero no sólo por lo que aporta, directa o indirectamente, a la economía, que también, sino por lo que supone de aportación estratégica al desarrollo socioeconómico de una sociedad que quiere avanzar. La cultura es, hoy en día, un claro vector de desarrollo estratégico y esto, indiscutible e ineludiblemente, tiene una enorme incidencia en lo social como resulta obvio.
2. Si tenemos en cuenta la respuesta a la primera pregunta, la cultura es una inversión, por seguir empleando terminología económica, y, por tanto, tiene una rentabilidad socioeconómica, que no debe nunca llevarnos al viejo refrán castellano que afirmaba: “confunde el necio valor y precio”. Hoy por hoy, el acceso a la cultura es más fácil de lo que ha sido nunca en la historia de la Humanidad.
3. Es un hecho cierto que la crisis económica ha afectado a lo que se viene en llamar industrias culturales, pero yo soy de los que opina que la cultura no se reduce sólo a su aspecto llamémosle público y espectacular. La creatividad cultural es capaz de sobreponerse, y así lo viene haciendo desde tiempo inmemorial, a las crisis más cruentas.
4. Es ésta una pregunta demasiado compleja para contestar. No resulta fácil manifestarse en contra de las corrientes dominantes, pero creo que las administraciones públicas tienen que contribuir a crear escenarios propicios a la generación y desarrollo de los proyectos culturales y no hacerlo tanto de una manera directa a través de ayudas finalistas. No soy partidario de trabajar únicamente desde estrategias de subvención, que se han demostrado insuficientes, sino que me inclino más por hacerlo desde perspectivas más globales.

En lo que se refiere al IVA, a pesar del contexto de crisis, soy partidario de un impuesto que tenga más en cuenta lo que he comentado anteriormente: el ineluctable valor estratégico de la cultura.

5. No tengo información para responder una pregunta como ésta.
6. El mayor reto actual de la cultura pasa por una clara apuesta desde la base, por una ley de educación que sea acordada por todas las partes concernidas y que, de una vez por todas, tenga un desarrollo íntegro, nacional y perdurable.

Sobre las galerías, creo que ya hace mucho tiempo que España cuenta con galeristas muy profesionales que están haciendo un gran trabajo en condiciones no fáciles y con un mercado en construcción.

7. Más del 60% de los millones de personas que hoy se mueven en el mundo por turismo toman sus decisiones de destino en virtud de la oferta cultural que vayan a encontrar. Por eso, los destinos más importantes están compitiendo por este público, con un mayor poder adquisitivo y que gasta más que el turista de sol y playa. Pero, insisto, no se trata sólo de economía. Estos flujos también producen muy interesantes intercambios socioculturales, que, sin duda, pueden ser enriquecedores para todos, viajeros y receptores.



Desde la Coalición de Creadores e Industrias de Contenidos, su directora exige al Gobierno una respuesta inmediata contra la piratería digital, que, tal y como advierte, sigue representando un grave problema, perjudicando a creadores e industrias culturales y de contenidos digitales. También considera imprescindible una política clara y ambiciosa que apueste con firmeza por el desarrollo local e internacional de la cultura.

1. Según detalla el Anuario de Estadísticas Culturales de 2015 del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, en 2014, último ejercicio del que se tienen datos oficiales, 107.922 empresas tenían como principal actividad económica la cultura, y en ellas trabajaban 511.800 profesionales, más del 3% del total del empleo en España.

Si añadimos a esas cifras los datos de los sectores vinculados con la cultura que no están incluidos en el anuario, tenemos una industria que, según detalló el Gobierno en el texto de la última reforma de la Ley de Propiedad Intelectual, “supone para España un 4% del PIB, siendo un sector de futuro del que dependen 780.000 puestos de trabajo”, más que otros también muy importantes, como son la agricultura, la ganadería y la pesca (2,5%), las telecomunicaciones (1,8%) o la industria química (1,1%).

2. La cultura tiene infinidad de manifestaciones, con costes de creación y distribución también muy diferentes, pero las administraciones públicas y los agentes privados de todos los países civilizados, en los que hay conciencia del enorme valor de la cultura como elemento de cohesión social y enriquecimiento vital de sus ciudadanos, se encargan, en mayor o menor medida, de hacerla accesible, y, en muchos casos, gratuita y multipresente. No sólo en el circuito comercial de la cultura, mediante ayudas y subvenciones directas o el desarrollo de bibliotecas públicas, franjas horarias de apertura gratuita de museos, filmotecas con precios muy reducidos, festivales y espectáculos municipales gratuitos, etcétera, sino también en las leyes que regulan su creación y disfrute, en las que existen conceptos como el dominio público, que garantiza el retorno a la sociedad de toda la producción intelectual de sus creadores.

Por eso, la propiedad intelectual es la única propiedad privada que desarrolla un tejido cultural floreciente y plural para que lo disfrute toda la sociedad.

3. Naturalmente la crisis económica ha dañado a la cultura, provocando importantes recortes en el sector. El aumento del IVA agravó la situación y los malos resultados en la lucha contra la piratería siguen mostrando que son necesarios más recursos y esfuerzos para poner freno al fraude de contenidos culturales.

4. Es imprescindible una política clara y ambiciosa que apueste con firmeza por el desarrollo local e internacional de la cultura. En cuanto a los impuestos, sin duda, el aumento del IVA ha agravado la situación del sector.

5. La piratería digital sigue batiendo récords en España y perjudicando gravemente a creadores e industrias culturales y de contenidos digitales: el 87,48% de los contenidos consumidos en 2015 eran ilegales. El valor total del lucro cesante por la piratería fue de 1.669 millones de euros, y las arcas públicas dejaron de recibir por culpa de la piratería 337 millones en concepto de IVA, así como 162 millones en cotizaciones a la Seguridad Social y casi 48 millones en IRPF. *(Se adjunta un cuadro aportado por la Coalición de Creadores e Industrias de Contenidos sobre la evolución de estos datos desde 2012 a 2015).*

	2012	2013	2014	2015
Pérdida de empleos directos (número)	24.766	26.652	29.360	21.672
Lucro cesante para las industrias (millones €)	1.220	1.326	1.700	1.669
Pérdidas para las arcas públicas (millones €)	494 (249 del IVA+245 de IRPF/SS)	526 (268 del IVA+258 de IRPF/SS)	628 (344 del IVA+284 de IRPF/SS)	547 (337 del IVA+210 de IRPF/SS)

Respecto a la reforma de la Ley de Propiedad Intelectual promovida por el Gobierno y que entró en vigor en enero de 2015, sólo podemos constatar por sus resultados que no parece tener éxito en el objetivo primordial de lograr un descenso drástico de la piratería. Es un procedimiento dirigido contra las páginas que albergan dichos contenidos, no contra los usuarios.

6. El principal reto de la cultura no es de la cultura, sino de quiénes deben cuidarla: es imprescindible una política cultural clara y ambiciosa que apueste con firmeza por su desarrollo local e internacional, complementando la iniciativa privada y dotando a ésta de instrumentos de estímulo fiscal para que sea cada vez más atractivo su fomento y convertir en un constante retorno la inversión.
7. El turismo ha estado desde siempre muy vinculado al patrimonio y a la cultura de un destino. Hoy hay más de 1.000 lugares o sitios Patrimonio de la Humanidad, de los cuales 802 son culturales, 197 naturales y 32 mixtos. Están localizados en más de 160 países, siendo los principales destinos con patrimonio Italia, China y España.

El turismo cultural contribuye al desarrollo económico de un destino, pero también a la integración social y al acercamiento entre los diferentes pueblos, gracias a su falta de estacionalidad, ya que se desarrolla a lo largo de todo el año. Esto fomenta que el empleo asociado al turismo cultural sea más estable que en otros segmentos. Tanto la oferta como la demanda han evolucionado en las últimas décadas: la Organización Mundial del Turismo (OMT) estima que representa cerca del 37% del total del sector turístico y que va a tener unos crecimientos anuales de torno al 15%.



José Gabriel Astudillo

“Si no hay conciencia de lo bello, necesario y beneficioso que es el arte, no se generará la necesidad de tenerlo”

El presidente de la Asociación Española de Pintores y Escultores (AEPE) defiende con contundencia que la cultura es uno de los pilares básicos de la economía, pero también hace hincapié en la necesidad de trabajar desde la raíz, con la educación, porque sólo generando una especial sensibilidad en la sociedad respecto al arte, éste será apreciado por el público. Se muestra, además, especialmente crítico con el trato fiscal “denigrante” que sufren los artistas plásticos, puesto que en muchos casos les impide vivir de su trabajo.

1. La dimensión económica de la cultura es innegable, y por mucho que en la actualidad se pretenda presentarla con una única dimensión social o de forma que sea primordial esa función, a nadie se le escapa el hecho de que la cultura es uno de los pilares básicos de la economía. Y más aún en España, donde el sector turístico está tan unido a la cultura y es un sector fundamental de nuestra economía, creciendo de forma anual y proporcionada a la oferta cultural.
2. Depende de qué tipo de cultura hablemos. La cultura no es algo tan genérico como para tratarlo de forma global. Hay cultura masiva o no masiva. Cuando digo no masiva me refiero a ese tipo de actividades y actuaciones que no gustan a la mayoría del público, que son cultura y son las que quizá tengan una mayor dimensión económica, como por ejemplo la ópera. Y esas no son nada baratas ni accesibles. De la misma forma, acudir a una exposición como la

exhibida por el Museo Thyssen-Bornemisza sobre Renoir tampoco lo es, aunque quizá sea mucho más del gusto de un mayor número de personas.

Hay, además, otras muchas actividades culturales que podemos considerar baratas y accesibles, pero todo está en función de lo que cada uno considere barato y esté dispuesto a pagar. No pensará lo mismo un joven músico si debe pagar nueve euros por una entrada para la ópera, que otro a quien no le guste nada la ópera y que, por tanto, considerará que está tirando esos nueve euros a la basura. Todo depende, como siempre, de la apreciación que realice cada individuo. Otra cuestión sería pensar si debe ser más accesible y qué engloba el término 'cultura'.

3. Por supuesto que ha afectado la crisis porque la cultura es algo que no es necesaria para la vida cotidiana. Uno puede vivir sin acudir a un museo, pero no puede vivir sin comprar los alimentos necesarios y más básicos. Por tanto, al no ser considerada como algo imprescindible, ha acusado muchísimo el problema económico que a todos ha afectado, y, más aún, a los artistas plásticos.

Cualquiera puede decorar la casa con una fotografía o un adorno, sin necesidad de que ninguno de ellos sea una obra única y original, eso no afecta ni al gusto ni a la decoración. En consecuencia, comprar obras no se considera cultura, afectando muchísimo a los artistas y a su subsistencia y medio de vida.

4. Deben posibilitar acoger en sus instalaciones obras e iniciativas planteadas con el fin de difundir el trabajo de los artistas locales, pero sobre todo el trabajo de auténticos artistas. Vivimos en una sociedad en la que todo el mundo es considerado artista. Todos disponemos de móvil con magníficas cámaras de fotos y hacemos unas instantáneas maravillosas, y, por eso, ya somos todos fotógrafos. Nos gusta pintar y acudimos a talleres y clases a bajo precio que nos ofrecen instituciones y en el momento en el que terminamos una obra nos consideramos artistas. Pero un artista no es eso. Por eso las administraciones deben saber apreciar y reconocer a los auténticos artistas, que son personas de especial sensibilidad, que trabajan a diario y se forman y se relacionan y, sobre todo, que tienen talento.

A estas personas son a las que las instituciones deben intentar ayudar, primando el auténtico arte frente al aficionado u ocasional. Una institución debe potenciar a un joven valor, a una joven promesa, ayudándole a mostrar su trabajo, a ser conocido por él mismo, a cruzar fronteras a través de su obra, con ayudas económicas y premiando así su esfuerzo.

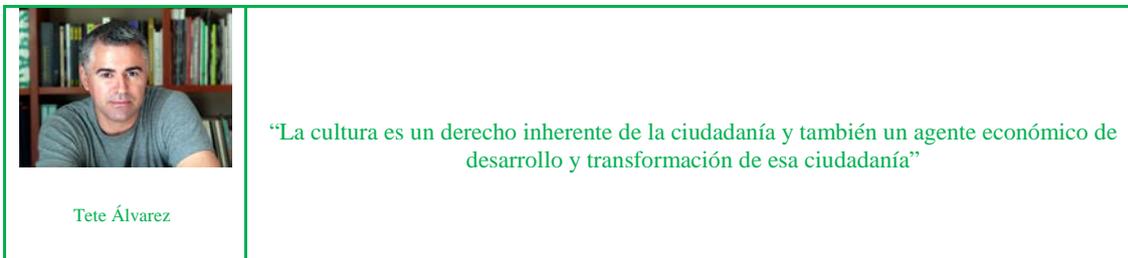
En cuanto a las galerías, éstas son un negocio como otro cualquiera y deben acogerse a las ayudas y promociones del Estado para su externalización, pero en ningún caso esto afecta a los artistas a quienes representen porque eso sería ya otro negocio y otras apreciaciones en cuanto a la cotización de cada creador, marcada por otras reglas de mercado mucho menos culturales.

El trato fiscal actual para los artistas plásticos es denigrante. Igual que hay un trato especial para los artistas de cine, de televisión y de circo, no existe ese tipo de contemplaciones con los plásticos, que más allá de su jubilación no pueden vender ni una obra por las gestiones tan brutales y sin sentido que deben hacer, complicándoles la vida y ahogándoles en trámites indescriptibles para una venta que es de carácter puntual y que en ningún caso significa unos ingresos mensuales o anuales.

5. Al artista plástico especialmente no le supone problema. Nadie piensa en piratear cuadros o esculturas, que llenan las redes sociales como un gran escaparate en el que exhibir el talento. Y en esto, como en todo, también está la opinión personal de cada uno. Hay quienes no quieren publicar fotografías de sus obras porque creen que pueden ser copiadas y quienes fomentan que se les copie porque eso supone que están haciendo un trabajo bueno y aceptado por la comunidad artística. Pero también hay quien, por encima de todo, rebosa talento, y esa cualidad es algo que no admite piratería.
6. La difusión cultural pasa, como todo en este tema, por la formación y la educación. No sirve de nada difundir cultura, hacer cultura, si ésta no es apreciada por el público. Si no se genera una especial sensibilidad en la sociedad respecto al arte, es inútil difundir cultura porque no se consumirá como un bien necesario. Cualquier joven prefiere comprar unos pantalones antes que un libro o un disco, por lo que es impensable hablar de que compre un cuadro. Si no hay conciencia de lo bello, necesario y beneficioso que es el arte, no se generará la necesidad de tenerlo.

Por otra parte, una galería de arte es ante todo y por encima de todo un negocio. Las que no funcionaban así han cerrado ya y han muerto de aburrimiento y soledad. ¿Nuevos artistas? El mercado no está en disposición de apostar por nuevos valores cuando no se ve un negocio seguro en ellos, por lo menos ahora no es el momento. Nadie arriesga ni invierte en promesas a las que la industria no haya dado su visto bueno porque, además de ser muy arriesgado, pone en peligro a los artistas consagrados, justo los que sí venden.

7. Es básico y fundamental, por lo menos en España. La reactivación de la economía española está llegando a cotas muy elevadas gracias al sector turístico que ofrece nuestro país y a la cultura inherente que conlleva. Tenemos maravillas inigualables que únicamente en España se ven. Y tenemos también muchas entidades privadas que se están adaptando para ampliar y ser parte de esa oferta, pero necesitan quizá una mayor ayuda institucional para responder a la demanda ocasionada. En suma, se precisa una administración más dinámica y resolutive, más activa e implicada en la conservación del patrimonio y en la ayuda a la gestión cultural del mismo.



El máximo representante de la Unión de Artistas Visuales de Andalucía (uavA) reivindica la capacidad de las artes visuales para generar riqueza, capital creativo y ampliación de recursos humanos. Pese a ello, lamenta que la cultura del mecenazgo privado sea un concepto escasamente arraigado en España, convirtiéndose las instituciones públicas en los únicos agentes de promoción para este sector. Aunque defiende la accesibilidad, rechaza el concepto de cultura gratis, ya que, a su juicio, implica una falta de reconocimiento al trabajo del artista.

1. Que la cultura sea ante todo un bien social, una necesidad social, no impide que también pueda verse desde una dimensión económica; es decir, como un proceso en el que unas actividades generan unos productos y servicios que son consumidos por un grupo. Ambas dimensiones han de ser compatibles y complementarias: la cultura como derecho inherente de la ciudadanía y también como agente económico de desarrollo y transformación de esa ciudadanía.

Desde determinadas instancias se tiende a percibir el apoyo a la cultura, en nuestro caso hablaríamos del apoyo a las artes visuales, como una inversión no productiva, una inversión a fondo perdido. Estudios como el elaborado por la Associació d'Artistes Visuals de Catalunya avalan con datos la capacidad de las artes visuales de generación de riqueza, de creación de capital creativo y de ampliación de recursos humanos.

Por otro lado, creemos importante resaltar que en países de gran bagaje cultural como el nuestro, valoramos y rentabilizamos económicamente nuestro amplio patrimonio artístico, aunque nunca reparamos en crear las condiciones para asegurar que este patrimonio aumente y se actualice mediante el apoyo a la creación contemporánea.

2. La cultura debe ser ante todo accesible, aunque no compartimos el concepto de cultura gratis, ya que implica una falta de reconocimiento, tanto social como económico, al trabajo del artista.

3. En época de crisis, la cultura, por mantener aún ese carácter superfluo, ha sido la primera y principal damnificada.

4. En el ámbito de las artes visuales hemos vivido años de sucesivos recortes en los presupuestos de instituciones (han llegado en casos hasta el 70%) y en el apoyo a programas de creación. Las consecuencias de estas drásticas reducciones se mantendrán en nuestro sector durante un largo período, ya que resulta totalmente impensable que estas instituciones puedan volver a disponer de las mismas partidas económicas con las que contaban antes de la crisis.

5. El papel de las administraciones públicas en las políticas de apoyo al arte contemporáneo es absolutamente determinante. En un país donde la cultura del mecenazgo privado es un concepto escasamente arraigado, las instituciones públicas se convierten en los únicos agentes de promoción y difusión de las artes visuales. En este sentido, creemos absolutamente necesario que implementen medidas de apoyo al tejido cultural local, entendiendo también a las galerías de arte contemporáneo como agentes primordiales en la creación de ese contexto local.

Consideramos necesario establecer medidas fiscales y de protección tanto para artistas como para las galerías que los representan. En este sentido, se hace necesario un sistema de Seguridad Social que tenga en cuenta el pago de cuotas en proporción a los ingresos, así como una desgravación en la carga fiscal de los artistas que donen o depositen obras de arte en instituciones públicas y museos.

Respecto al IVA, el gravamen del 21% ha situado a las galerías españolas en una situación de falta de competitividad ante sus homólogas europeas, que gozan en algunos casos de un tipo reducido del 7%. De esta manera, los artistas españoles son un 14% más caros por el simple hecho de ser españoles. Desde las asociaciones del sector abogamos por equiparar el IVA que soportan las galerías de arte de España con el del resto de países europeos y reducir el tipo impositivo en las entregas de arte que realicen sus autores.

6. La circulación de contenidos de la creación visual a través de los nuevos medios de comunicación, las nuevas prácticas artísticas fruto de las nuevas tecnologías digitales y la progresiva desmaterialización de la producción artística visual prefiguran nuevas formas de retribución del artista visual, entre las que se encuentran los derechos de explotación de la propiedad intelectual. Creemos que la Ley de Propiedad Intelectual debería ampliar el marco de protección de los derechos de autor de esta rama de la creación y hacer frente a una situación que no queda recogida en el actual texto legal.

7. La labor de las galerías de arte contemporáneo en España es absolutamente heroica. Que un empresario privado mantenga un establecimiento cultural abierto al público a diario con una programación de alto nivel a sabiendas de que no existe mercado, ni público ni privado, que vaya a absorber ese producto es cuando menos digno de reconocimiento.

En este sentido, resulta necesaria una adecuada ley de mecenazgo que fomente el coleccionismo privado y que permita desgravaciones fiscales por consumo cultural. También consideramos absolutamente prioritario poner en marcha estrategias para la promoción interior y exterior del arte contemporáneo español y, por último, incidir en lo más importante, la educación. La escasez de contenidos artísticos en los programas de Educación Primaria, Secundaria y universitaria va a abocar a generaciones de estudiantes a sentir desapego hacia las manifestaciones culturales. Un papel fundamental en la educación de la ciudadanía lo han de tener los medios de comunicación, en especial los de carácter público, que habrían de prestar una atención más constante y rigurosa a la formación cultural de los ciudadanos.

8. El turismo cultural, sobre todo para comunidades como la andaluza, resulta fundamental como base de la economía, y las instituciones, tanto públicas como privadas, deberían ser conscientes de ello. La principal aportación que podemos ofrecer a los visitantes es nuestro inmenso legado cultural. Un legado que, desde nuestro punto de vista, habría que actualizar incorporando las manifestaciones artísticas contemporáneas como parte indispensable de esta oferta. Sin olvidar el revulsivo económico que la cultura supone para el turismo, en uavA pensamos que las programaciones de los museos y los centros de arte no deberían estar inspiradas en una concepción utilitaria del arte, ya sea para conseguir réditos mediáticos o como reclamo para atraer más turismo. De esta manera, el museo se convertiría en un parque temático y las exposiciones, en objeto de consumo rápido. Desde el colectivo de artistas consideramos más necesario desarrollar estructuras a largo plazo, dotadas de estabilidad y de autonomía, e invertir en programas educativos y de investigación que creen un público crítico y no un mero consumidor. Apuntar que se echa en falta, sobre todo en Andalucía, una mayor implicación de la iniciativa privada, una de las principales beneficiarias de este turismo cultural, en el sostenimiento de las infraestructuras y programaciones culturales.

 <p data-bbox="284 1581 376 1599">José Muñoz</p>	<p data-bbox="507 1496 1294 1547">“Los gobiernos podrían hacer más por promocionar la cultura, lo que conllevaría numerosos efectos positivos, económicos y sociales”</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Con una dilatada experiencia en el sector de la cultura, el rondeño José Muñoz decidió hace dos años abrir en Sevilla Isbilya, la única casa de subastas de Andalucía. A su juicio, los gobiernos central, autonómicos y locales podrían hacer más por promocionar la cultura, lo que a medio y largo plazo conllevaría numerosos efectos positivos, tanto económicos como sociales.

1. La cultura forma parte de la economía y es un sector como otro cualquier; un sector que, además, cada vez tiene más importancia. Son muchas las personas que viven de negocios relacionados, de una u otra forma, con la cultura.
2. Es más accesible que hace unos años, desde luego. Pero, como aspecto negativo, se está perdiendo el gusto; hoy día se puede comprar una bonita obra de arte por muy poco dinero, a veces menos de lo que cuesta un objeto de

decoración en la tienda de una de esas multinacionales de muebles, pero hay que tener gusto, algo que se echa en falta en la gente joven. Es necesaria una mayor educación, una labor que corresponde a la administración.

3. La cultura es uno de los sectores más afectados por la crisis, sobre todo en materia de promoción. Los recortes han hecho mella, ya que se prefiere recortar en cultura antes que en otras cuestiones. Además, esos efectos negativos derivados de la crisis se han visto mucho más en el sector privado; hay coleccionistas, sobre todo los que compran para hacer grandes inversiones, que se han venido abajo durante estos años. También hemos visto una disminución en el perfil del cliente particular que va a una subasta a adquirir un objeto de decoración para su casa. En general, aunque la situación pueda estar mejorando, aún no está recuperada al 100%.

En el caso concreto de las casas de subastas, si se hacen unas cinco al año, por ejemplo, se ha podido mantener esa cifra durante la crisis, pero a costa de que la mercancía saliera más barata para tratar de aumentar así el número de ventas. Eso ha supuesto un gran esfuerzo.

4. Aunque haya habido una evolución positiva en este sentido, las administraciones públicas deberían de implicarse aún más porque no ayudan lo suficiente; quizá el Ministerio de Cultura sí trabaja algo más al respecto, pero se echa en falta un mayor esfuerzo para la adquisición de obras y también para la difusión de la cultura, tanto de la oferta pública como de la privada, y sobre todo fuera de las grandes capitales como Madrid. Los gobiernos central, autonómicos y locales podrían hacer más por promocionar la cultura, lo que a medio y largo plazo conllevaría numerosos efectos positivos, tanto económicos como sociales. Además, es algo que no requiere grandes inversiones, puesto que existen numerosas fórmulas de colaboración. Lo que está claro es que cuestiones como la subida del IVA cultural fue un gran castigo para el sector y no ayuda.

Otro papel fundamental en esa proliferación de la cultura debe ser desempeñado por las obras sociales de las entidades financieras.

5. En nuestro sector no hay problema al respecto, pero está claro que sí en el cine, por ejemplo.
6. Lo más importante es que la economía mejore, haya un Gobierno estable y la gente pueda acceder con facilidad a los circuitos culturales. La labor de las administraciones es fundamental porque si no dan cultura al público en general, será muy complicado que éste pueda tener acceso a ella. Está demostrado que iniciativas como grandes muestras del tipo de 'El Bosco. La exposición del V centenario', que ha acogido recientemente el Museo del Prado, permiten llegar a un gran número de personas, con un perfil, además, muy diverso. Por tanto, demanda existe.

En cuanto a las galerías, se trata de buscar el equilibrio entre la necesidad de vender obras porque son negocios y han de subsistir y organizar exposiciones para difundir la cultura entre el gran público, algo que puede asegurar que les cuesta dinero.

7. El turismo cultural es muy importante y cada vez lo es más. Es fundamental el auge que está teniendo, y prueba de ello es la proliferación, por ejemplo, de museos, como en el caso de Málaga, unos museos que, además, funcionan. No hay que quedarse en el sol y playa, sino que hay que diversificar el turismo.



Cristóbal González

“La dimensión económica de la cultura es indiscutible, pero haría falta que fuera considerada como tal por todos y se construyera una industria sólida”

Como profesional- periodista especializado en cultura-, pero sobre todo como consumidor crítico, y partiendo de la base de que el lado económico de la cultura no es incompatible con su vertiente social, el periodista especializado en información cultural Cristóbal González Montilla apuesta por la construcción de una industria sólida, donde la promoción sea cada vez más real y menos interesada, sectaria o partidista y donde sobre todo los creadores puedan vivir de su profesión y hacerlo de forma holgada.

1. Su dimensión económica es algo indiscutible, lo que haría falta es que fuera considerada como tal por todos los agentes y se construyera una industria cultural sólida. Su carácter social no debe estar reñido con esto. Se pueden trabajar ambas dimensiones con inteligencia. En Andalucía, Málaga es quizá un ejemplo fiel de ello; cada vez hay

más proyectos empresariales culturales. La cuestión es que exista el contexto adecuado para desarrollarlos y hacerlos rentables. Mi sensación es que se puede crecer mucho en esta dirección, pero se sigue cayendo ante obstáculos históricos que no terminan de superarse. Aun así, hay motivos para ser optimistas, al menos más que años atrás, ante la existencia de proyectos empresariales culturales interesantes.

2. En unos casos sí y en otros no. Hay que articular más iniciativas como la Fiesta del Cine. Además, la programación de actividades gratuitas debe caer menos en la contraprogramación y pensar más en sus públicos. Son un par de medidas que quizá atenuarían un panorama ya de por sí maltrecho por la falta de cultura de la cultura, valga la redundancia. Hasta que no se la vea desde su importancia real y se valore su eficacia como instrumento educativo no habrá dado este país un paso adelante. Son errores comunes asociarla sólo al ocio o limitarla a un coto reservado únicamente a élites y minorías.
3. La cultura tardará mucho tiempo en recuperarse de las consecuencias de la crisis. Los creadores de este país, a excepción de una minoría, no viven de su profesión y hasta llegan a pasarlo mal para subsistir. Algunos pasan hambre. Y a esa realidad se unen puntillas que ponen el pie todavía más en el cuello como el IVA cultural.
4. La promoción debe ser cada vez más real y menos interesada, sectaria o partidista. Deben ser profesionales de la cultura los que gestionen la cultura pública, y es que los profesionales de la política le están haciendo mucho daño. Además, la subida desorbitada del IVA cultural ha sido uno de los mayores atentados cometidos contra el sector.
5. La piratería sigue haciendo mucho daño, pero también ha servido para una bajada de precios que el público pide a gritos. La Fiesta del Cine es un ejemplo claro de que la piratería se puede combatir con cultura.
6. Uno de los principales retos sigue siendo la creación de un público fiel y solvente. Cuando se llegue a la gente de verdad se habrán superado muchas de las torpezas cometidas en la difusión. Y, además, el impulso permanente, y no sólo puntual, del tejido de creadores locales es fundamental. En ello deben involucrarse tanto los agentes públicos como los privados, ya sean galerías o salas de cualquier tipo.
7. Cada día es más importante y, en parte, lo es porque las instituciones han empezado a ser conscientes de ello. Eso sí, creer que se han dado pasos de gigante en esta materia sería un error. Queda mucho trabajo por hacer. Un ejemplo de la importancia de este segmento es lo vivido en Málaga capital. Su apuesta por la cultura, fundamentalmente por los museos, la ha convertido en un destino turístico real como llevaban décadas siendo plazas costeras como Marbella o Torremolinos.

Principales hitos normativos del periodo comprendido entre el cuarto trimestre de 2015 y el tercer trimestre de 2016

José María López Jiménez

Los principales hitos normativos del período de referencia son los que se enumeran a continuación:

Primer trimestre-tercer trimestre de 2016

[Real Decreto-ley 2/2016, de 30 de septiembre, por el que se introducen medidas tributarias dirigidas a la reducción del déficit público.](#)

Este Real Decreto-ley introduce una nueva disposición adicional 14ª en la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, que origina dos modificaciones en el régimen de los pagos fraccionados:

- Restablecimiento de un importe mínimo del pago fraccionado del 23% del resultado contable, elevándose ese porcentaje para algunos contribuyentes del impuesto al 25%.
- Incremento del tipo de gravamen aplicable a la base imponible corrida del Impuesto sobre Sociedades del 17% al 24%, para aquellos contribuyentes con un tipo de gravamen del 25%, e incremento del tipo de gravamen para el resto de contribuyentes.

Ambas modificaciones, que regirán en relación con el pago fraccionado de octubre de 2016, afectan a los contribuyentes del Impuesto sobre Sociedades con un importe neto de la cifra de negocios, en los últimos 12 meses anteriores al inicio del periodo impositivo al que corresponde el pago fraccionado, igual o superior a los 10 millones de euros.

[Reglamento \(UE\) 2016/1011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2016, sobre los índices utilizados como referencia en los instrumentos financieros y en los contratos financieros o para medir la rentabilidad de los fondos de inversión, y por el que se modifican las Directivas 2008/48/CE y 2014/17/UE y el Reglamento \(UE\) n° 596/2014.](#)

El presente Reglamento establece un marco común a efectos de garantizar la exactitud e integridad de los índices utilizados como índices de referencia en los instrumentos financieros y en los contratos financieros o para medir la rentabilidad de los fondos de inversión en la Unión. Se contribuye, así, a un adecuado funcionamiento del mercado interior de la UE, a la vez que al logro de una elevada protección de los consumidores e inversores.

[Directiva \(UE\) 2016/1034 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de junio de 2016, por la que se modifica la Directiva 2014/65/UE relativa a los mercados de instrumentos financieros.](#)

Esta Directiva aplaza hasta enero de 2018 la entrada en vigor de la conocida como MiFID 2, y hasta julio de 2017 la fecha tope de transposición por cada Estado miembro.

[Circular 6/2016, de 30 de junio, del Banco de España, a las entidades de crédito y a los establecimientos financieros de crédito, por la que se determinan el contenido y el formato del documento “Información Financiera-PYME” y se especifica la metodología de calificación del riesgo previstos en la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial.](#)

La presente circular tiene por objeto, de un lado, especificar el contenido y el formato del documento denominado “Información Financiera-PYME”, y, de otro, desarrollar la metodología y el modelo-plantilla para la elaboración de un informe estandarizado de evaluación de la calidad del riesgo, que también formará parte del mencionado documento.

[Reglamento \(UE\) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE \(Reglamento general de protección de datos\).](#)

El presente Reglamento establece las normas relativas a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de los datos personales y las normas relativas a la libre circulación de tales datos, dejando sin efecto la anterior normativa europea del año 1995, que inspira la regulación de los países miembros de la UE. Su entrada en vigor tendrá lugar en mayo de 2018.

[Circular 4/2016, de 27 de abril, del Banco de España, por la que se modifican la Circular 4/2004, de 22 de diciembre, a entidades de crédito, sobre normas de información financiera pública y reservada y modelos de estados financieros, y la Circular 1/2013, de 24 de mayo, sobre la Central de Información de Riesgos.](#)

Esta Circular actualiza la Circular 4/2004 y su anejo IX, para la debida coordinación con diversos cambios recientes de la regulación bancaria, como son:

- La nueva redacción del artículo 39.4 del Código de Comercio, introducida por la Ley 22/2015, de 20 de julio, de Auditoría de Cuentas, que considera que todos los activos intangibles tienen vida útil definida y, por tanto, pasan a ser amortizables. Este nuevo criterio contable es de aplicación a las cuentas anuales individuales y a las consolidadas no sujetas directamente a las NIIF.
- El Real Decreto 878/2015, de 2 de octubre, que reforma el sistema de compensación, liquidación y registro de valores negociables, en virtud del cual el cambio de titularidad en las compraventas de los instrumentos de patrimonio se producirá en su fecha de liquidación, en lugar de en la fecha de contratación, lo que afecta a su registro contable.
- El Reglamento de Ejecución (UE) de la Comisión n.º 680/2014, de 16 de abril, por el que se establecen normas técnicas de ejecución en relación con la comunicación de información con fines de supervisión por parte de las entidades, de conformidad con el Reglamento (UE) n.º 575/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, que incluye las definiciones y formatos para la elaboración de los estados para la información financiera supervisora (conocidos como FINREP). En particular, FINREP incluye definiciones de exposiciones con incumplimientos (non-performing) y de exposiciones reestructuradas o refinanciadas (with forbearance measures) que inciden sobre la clasificación de las operaciones en función de su riesgo de crédito.
- La actualización en 2015 de las directrices del Comité de Supervisión Bancaria de Basilea sobre la gestión y contabilización del riesgo de crédito, que proporcionan pautas para reforzar su robustez y coherencia dentro del marco contable aplicable.

Circular 3/2016, de 21 de marzo, del Banco de España, a las entidades titulares de cajeros automáticos y las entidades emisoras de tarjetas o instrumentos de pago, sobre información de las comisiones por la retirada de efectivo en cajeros automáticos.

La presente Circular, en desarrollo de lo previsto por el apartado 6 de la disposición adicional segunda de la Ley 16/2009, de 13 de noviembre, de servicios de pago, tiene por objeto establecer las obligaciones de información relativas a las comisiones que las entidades titulares de cajeros automáticos perciban de las emisoras de tarjetas u otros instrumentos de pago en las operaciones de retirada de efectivo efectuadas por los clientes de estas últimas en los cajeros de aquellas situados en territorio nacional.

Reglamento (UE) 2016/445 del Banco Central Europeo, de 14 de marzo de 2016, sobre el ejercicio

de las opciones y facultades que ofrece el derecho de la Unión (BCE/2016/4).

El presente Reglamento especifica algunas de las opciones y facultades, otorgadas a las autoridades competentes de conformidad con el derecho de la Unión en relación con los requisitos prudenciales de las entidades de crédito, que ejerce el BCE, y se aplicará exclusivamente respecto de las entidades de crédito clasificadas como significativas, es decir, las que son objeto de supervisión directa en el marco del Mecanismo Único de Supervisión.

Circular 2/2016, de 2 de febrero, del Banco de España, a las entidades de crédito, sobre supervisión y solvencia, que completa la adaptación del ordenamiento jurídico español a la Directiva 2013/36/UE y al Reglamento (UE) n.º 575/2013.

El objetivo de esta Circular es desarrollar lo previsto en la Ley 10/2014 y en el Real Decreto 84/2015, los cuales, a su vez, dan respuesta al “Marco regulador global para reforzar los bancos y sistemas bancarios” (conocido como Basilea III), presentado por el Comité de Supervisores Bancarios de Basilea en diciembre de 2010, que supone la base sobre la que pivota la normativa prudencial internacional, y que en Europa se han introducido por medio de la Directiva 2013/36/UE y el Reglamento (UE) n.º 575/2013.

Cuarto trimestre de 2015

Circular 7/2015, de 22 de diciembre, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, por la que se modifica la Circular 5/2013, de 12 de junio, que establece los modelos de informe anual de gobierno corporativo de las sociedades anónimas cotizadas, de las cajas de ahorros y de otras entidades que emitan valores admitidos a negociación en mercados oficiales de valores, y la Circular 4/2013, de 12 de junio, que establece los modelos de informe anual de remuneraciones de los consejeros de sociedades anónimas cotizadas y de los miembros del consejo de administración y de la comisión de control de las cajas de ahorros que emitan valores admitidos a negociación en mercados oficiales de valores.

El propósito de esta Circular es, fundamentalmente, la adaptación a las novedades de la Ley 31/2014, de 3 de diciembre, por la que se modifica la Ley de Sociedades de Capital para la mejora del gobierno corporativo, y del Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas, aprobado por acuerdo del Consejo de la Comisión Nacional del Mercado de Valores de 18 de febrero de 2015.

Orden ECC/2575/2015, de 30 de noviembre, por la que se determina el contenido, la estructura y los requisitos de publicación del informe anual de gobierno corporativo, y se establecen las obligaciones de contabilidad, de las fundaciones bancarias.

Esta orden tiene por objeto, en primer lugar, determinar el contenido mínimo, la estructura y los requisitos de publicación del informe anual de gobierno corporativo de las fundaciones bancarias, en desarrollo de lo dispuesto en el artículo 48.1 de la Ley 26/2013, de 27 de diciembre, y, en segundo lugar, desarrollar las normas y modelos a que deberá sujetarse la contabilidad de las fundaciones bancarias, de acuerdo con lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 46 de la Ley 26/2013, de 27 de diciembre.

Directiva (UE) 2015/2376 del Consejo, de 8 de diciembre de 2015, que modifica la Directiva 2011/16/UE en lo que respecta al intercambio automático y obligatorio de información en el ámbito de la fiscalidad.

Su objeto es modificar la Directiva 2011/16/UE para incluir una definición adecuada de los acuerdos previos con efecto transfronterizo y los acuerdos previos sobre precios de transferencia. El ámbito de aplicación de estas definiciones debe ser lo suficientemente amplio como para cubrir una gran variedad de situaciones, incluidas las que se enumeran a continuación, sin que la lista sea exhaustiva: acuerdos o decisiones unilaterales previos sobre precios de transferencia; acuerdos y decisiones bilaterales o multilaterales previos sobre precios de transferencia; acuerdos o decisiones que determinen la existencia o ausencia de un establecimiento permanente; acuerdos o decisiones que determinen la existencia o ausencia de hechos con un efecto potencial en la base imponible de un establecimiento permanente; acuerdos o decisiones que determinen la situación fiscal en un Estado miembro de una entidad híbrida relacionada con un residente de otra jurisdicción; y acuerdos o decisiones sobre la base de valoración, en un Estado miembro, de la depreciación de un activo adquirido por una empresa del grupo en otra jurisdicción.

La Directiva debe ser objeto de transposición, como máximo, en diciembre de 2016.

Directiva (UE) 2015/2366, del Parlamento y del Consejo, de 25 de noviembre de 2015, sobre servicios de pago en el mercado interior y por la que se modifican las Directivas 2002/65/CE, 2009/110/CE y 2013/36/UE y el Reglamento (UE) n.º 1093/2010 y se deroga la Directiva 2007/64/CE.

Esta normativa deja sin efecto a la aprobada en 2007, pues resulta oportuno establecer nuevas disposiciones que colmen las lagunas legales y, a la vez, aporten más claridad jurídica y garanticen una aplicación uniforme del marco regulador en toda la Unión.

Es preciso garantizar condiciones operativas equivalentes, tanto a los operadores ya existentes en el mercado como a los nuevos, y facilitar que los nuevos medios de pago lleguen a un mayor número

de consumidores, así como asegurar una elevada protección del consumidor en el uso de esos servicios de pago en toda la Unión.

Se prevé que todo ello generará eficiencia en el sistema de pagos e incrementará la gama de servicios de pago disponibles y la transparencia de estos, reforzando al mismo tiempo la confianza de los consumidores en un mercado de pagos armonizado.

Por otra parte, disponer de servicios de pago fiables y seguros es condición esencial para el buen funcionamiento del mercado de servicios de pago, por lo que los usuarios de esos servicios deben gozar de la debida protección frente a tales riesgos. Los servicios de pago son esenciales para el mantenimiento de actividades económicas y sociales de vital importancia.

La Directiva debe ser objeto de transposición, como máximo, en enero de 2018.

Ley 48/2015, de 29 de octubre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2016.

Orden ECC/2316/2015, de 4 de noviembre, relativa a las obligaciones de información y clasificación de productos financieros.

Con esta Orden de ordenación y disciplina se pretende reforzar la información precontractual y contractual destinada a los usuarios, en sentido amplio, de servicios financieros, que no sean profesionales conforme a la regulación del mercado de valores. Adicionalmente, las entidades aplicarán la regulación de consumo, en su caso. Esta información contendrá, de manera fácilmente perceptible, indicadores de riesgo y, cuando proceda, alertas de liquidez y complejidad.

Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores.

El presente texto refundido se ha elaborado integrando un conjunto de normas con rango de ley relativas a los mercados de valores, que han sido debidamente regularizadas, aclaradas y sistematizadas. Como consecuencia de todo ello, se han realizado determinados ajustes en la estructura del texto modificando la numeración de los artículos y, por lo tanto, de las remisiones y concordancias entre ellos, circunstancia esta que se ha aprovechado, al amparo de la delegación legislativa, para mejorar la sistemática del texto y ajustar algunas discordancias. Con la introducción de nuevos capítulos y artículos y el cumplimiento de las directrices de técnica normativa se ha creado una estructura normativa más permeable a la incorporación del derecho europeo.

Stephen D. King: “When the money runs out. The end of Western affluence”

Yale University Press, New Haven y Londres, 2013, 287 páginas

José M. Domínguez Martínez

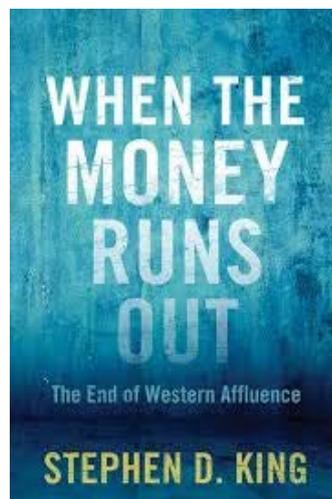
No, no se trata del prolífico autor de superventas que, con su larga lista de relatos de terror, ha encogido los corazones de millones de lectores en todo el mundo. Stephen D. King es un economista con amplia experiencia en el sector financiero y colaborador de diarios como *Financial Times* y *The Times*. “When the money runs out” (“Cuando el dinero se agote”) es una obra realista sobre la economía actual, pero, precisamente por ello, crea algo más que una inquietud al lector y, lo que es peor, para eludirlo no basta, como ocurre con los libros del escritor homónimo, con cerrar sus páginas.

Tampoco S. D. King sigue las técnicas de las novelas de intriga, no recurre a una dosificación de efectos para alcanzar el clímax literario. Desde la puesta en escena, impacta de manera descarnada y aplica su análisis sin ningún tipo de filtros preparatorios. Su tesis fundamental es que, en los países occidentales, hemos vivido claramente por encima de nuestras posibilidades y efectuado un amplio conjunto de promesas que no estamos en condiciones de poder cumplir. Según King, somos esclavos de una ideología que ingenuamente profesa la idea del progreso automático.

La situación vivida en los últimos años pone de manifiesto que el crecimiento económico no está garantizado. Ni aún con la puesta en marcha de inusitadas medidas económicas logra reactivarse la maquinaria económica ni se recupera la senda de crecimiento estable necesaria para poder atender los compromisos contraídos. No atravesamos un simple bache coyuntural, sino que nos enfrentamos a problemas de otra naturaleza, estructurales, que demandan otro tipo de terapia. Definitivamente, no se trata de una obra confortable para los políticos, tampoco para las corrientes de economistas enfrentados respecto al remedio a aplicar (expansión o austeridad) y ni siquiera para los ciudadanos, a quienes se recuerda las crecientes dificultades para cubrir las prestaciones sociales y los servicios públicos, dificultades que desafían las solemnes declaraciones de los textos constitucionales o legales.

Comienza King su relato haciendo hincapié en que no estamos viviendo un período ordinario de revés económico. Hasta ahora, incluso en las recesiones más profundas, existía siempre la esperanza de que habría una recuperación subsiguiente. Pese a la

batería de medidas de estímulo, las tasas de crecimiento de antaño quedan muy lejos. Occidente parece estar sufriendo un deterioro estructural en su actuación económica. Según King, los economistas, los políticos y los medios de comunicación insisten erróneamente en analizar el problema en términos cíclicos desfasados, principalmente a través del estéril debate entre el estímulo y la austeridad. Cada grupo piensa que la visión opuesta es incorrecta. ¿Pero qué pasaría, se plantea King, si resulta que las dos visiones son erróneas?



Ambos enfoques son prisioneros del sesgo del optimismo, que encubre la situación real de unas sociedades que no están preparadas para un mundo con un crecimiento económico muy bajo. Es el apego a la idea de un progreso continuado, derivada de la Ilustración, lo que impide apreciar que la prosperidad no es algo que esté garantizado tendencialmente de forma automática. Sin crecimiento, vaticina, surgirán tensiones sociales y políticas, y se producirá una quiebra de la confianza. La ganancia de una persona es la pérdida de otra. Sin una adecuada comprensión del contexto histórico y político, la Economía puede llegar a ser algo irrelevante.

Para King, el progreso está grabado en nuestra psique colectiva, lo que nos lleva a una especie de creencia sacrosanta en la existencia de una senda de prosperidad inercial. Con esa mentalidad, la adversidad económica solo puede ser algo cíclico, coyuntural, a partir del convencimiento de que,

después de años de vacas flacas, vendrán inexorablemente otros de vacas gordas. Sin embargo, King apela a la experiencia histórica para rebatir esa convicción. Como en tantos otros textos recientes que analizan el destino económico de las sociedades, el caso de Argentina es objeto de análisis, confrontado con el de Alemania. Hace un siglo, ambos países tenían una situación similar en términos de renta per cápita, pero luego han seguido trayectorias bien diferentes. Según King, el país suramericano acabó el siglo XX con uno de los peores registros financieros de la historia. También la evolución de la economía nipona sirve al autor de libro para alertarnos de que no conviene dar por hecho una recuperación sostenida.

En definitiva, King considera que la idea de que el progreso de Occidente es algo inevitable queda desacreditada por una tozuda realidad en la que el crecimiento económico se ha frenado en seco, atenuado por una serie de problemas desde comienzos del presente siglo. Todos, directa o indirectamente, tenemos trozos de papel o confiamos en promesas políticas que proclaman derechos sobre la prosperidad económica futura. King se pregunta qué ocurrirá si tales derechos no pueden ser satisfechos.

El crecimiento económico es necesario, ya que, sin él, la sociedad corre peligro de fragmentación. En un estado progresivo, a diferencia del estado estacionario vislumbrado por Adam Smith, el crecimiento económico ofrece la posibilidad de que algunas personas sean más ricas sin que nadie tenga que ser más pobre. El estancamiento, en cambio, acaba por empujarnos a la ley de la jungla.

Además de asumir que hay una tendencia natural hacia la prosperidad, vivimos en una sociedad dominada por la cultura de la exigencia de derechos. Justamente algo que en su día quiso evitar uno de los artífices del Estado del bienestar, Beveridge, quien postulaba el otorgamiento de garantías mínimas pero con incentivos para que los individuos mejorasen en su posición personal. En la época del esplendor económico, según King, se introdujeron generosas políticas redistributivas hacia los más necesitados, bajo la hipótesis implícita de que podrían ser financiadas sin dificultad alguna. Hacerse devoto de la economía de la extrapolación adquiere connotaciones de creencia religiosa y conlleva importantes riesgos.

Para King, las políticas económicas orientadas a un objetivo de inflación y las de estímulo de corte keynesiano, en vez de impedir la crisis económica, han contribuido a la caída financiera de Occidente. Hay medidas económicas que pueden ser efectivas, pero, si se usan durante un período prolongado, lo único que logran es provocar un daño duradero. La política del “quantitative easing” aplicada por algunos bancos centrales ha desembocado en un claro

fracaso, contribuyendo a la activación de cuatro trampas: i) fiscal, al permitir elevar los saldos de la deuda pública; ii) del tipo de cambio, con un impacto oculto sobre la demanda interna; iii) de los “zombis”, al apoyar la supervivencia de empresas no eficientes; iv) regulatoria, al propiciar un tratamiento favorable de los títulos públicos. La ampliación de la compra a otros títulos además de los públicos lleva a convertir al BCE en el equivalente financiero de un planificador central. En este contexto, la existencia de unos tipos de interés persistentemente bajos es un signo del fracaso económico duradero, en vez de un presagio de éxito económico futuro.

Un recorrido por diversas experiencias históricas de crisis económica sirve también a King para ilustrar los límites a las medidas de estímulo. En el centro de las críticas se sitúa la controvertida figura de Krugman, a quien poco importa el punto de partida de cada país en cuanto a niveles de deuda pública y que piensa que no hay límites respecto a los beneficios que puede aportar el gasto público expansivo. Por el contrario, King considera que las oportunidades que existían en los años treinta del pasado siglo no se dan hoy día, toda vez que la expansión del déficit público ya ha ocurrido.

Llama luego la atención sobre el papel esencial de la confianza. Sin ella es difícil que pueda haber recuperación y, al propio tiempo, en ausencia de crecimiento es fácil ver cómo se evapora la confianza. Sin confianza, el crecimiento económico será escaso, y sin confianza ni crecimiento, la sociedad entrará en peligro de desintegración. Ya advirtió Tocqueville, recuerda King, que algunas sublevaciones populares se producen, no por las razones esgrimidas por Marx, sino por la decepción producida ante unas expectativas sobre la prosperidad no satisfechas. En la sociedad actual se han abierto ya tres importantes cismas: i) el de la desigualdad, particularmente preocupante cuando la sociedad no acepta los motivos que la generan; ii) el intergeneracional; iii) el de la desconfianza, que originan un repliegue de los flujos financieros internacionales. Para King, no estamos ante un debate entre estado y mercado, sino que la cuestión central es cómo podemos hallar una forma de vivir dentro de nuestras posibilidades habiendo hecho promesas a nosotros mismos que no podemos cumplir.

King reparte sus dardos tanto a los que defienden las medidas de estímulo como a los que abogan por la austeridad, y señala que no abordar los problemas desde su raíz lleva, según la experiencia, al populismo y al proteccionismo.

El penúltimo capítulo de la obra se detiene en un conjunto de distopías que podrían materializarse si no se adoptan medidas adecuadas. Las que él sugiere aparecen en el décimo y último capítulo:

-
1. Resolución de la dialéctica internacional/nacional, con una superación de la idea de que los acreedores son moralmente superiores a los deudores.
 2. Necesidad de constituir una unión fiscal para hacer frente a la crisis de la Eurozona.
 3. Mantenimiento de un compromiso de disminución del déficit público, salvo en años de contracción económica.
 4. Establecimiento de un nuevo contrato social entre generaciones.
 5. Fijación de un nuevo marco monetario, en el que se opte por señalar compromisos para la elevación del PIB nominal.
 6. Promoción de la movilidad del trabajo, tanto en el ámbito nacional como en el internacional.

7. Evitación de obtención de beneficios a corto plazo en la banca a costa de la estabilidad a largo plazo.
8. Fomento de la educación financiera entre los ciudadanos y cambio del enfoque de la docencia económica, con un mayor énfasis en la historia económica.
9. Reconocimiento de que no estamos ante un problema cíclico y actuación urgente sobre los problemas estructurales que amenazan el futuro económico de nuestros nietos.

Como queda patente incluso a través de la visión sintética aportada en estas líneas, para vivir un thriller en el terreno económico no hace falta apelar a la ficción. Escrita hace escasos años, el lado más preocupante de la obra de S. D. King es que, en dicho terreno, la realidad puede llegar a superar la ficción.

Tyler Cowen: “Se acabó la clase media”

A. Bosch, 2014 (276 páginas)*

José M. Domínguez Martínez

En verdad, cuando uno está imbuido en la lectura de alguno de los capítulos de este libro, casi instintivamente tiene que hacer frente a la reacción de comprobar el título en la cubierta. Condicionados por la expectativa de encontrarnos ante un ensayo en el que, desde una minuciosa perspectiva socioeconómica, se analice el tan reiterado anuncio de la extinción de la clase media, la gran atención otorgada a los desarrollos de la inteligencia artificial y a las utilidades que pueden derivarse de la práctica del ajedrez no puede sino generar algunas dudas al respecto.

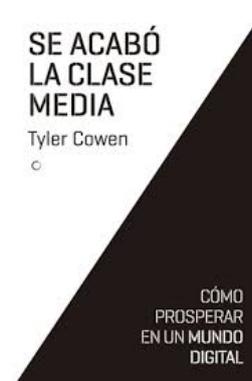
Quizás es una de las grandes lecciones que pueden extraerse de la obra: la enorme influencia que los cambios tecnológicos están y van a seguir teniendo en el mercado de trabajo y en la propia configuración de la sociedad.

El autor, catedrático de Economía en la George Mason University, en el Estado norteamericano de Virginia, parte de constatar una tendencia a la bipolarización del mercado de trabajo, con un claro contraste entre la pérdida de poder adquisitivo real y las tasas de desempleo y subempleo que afectan a algunos colectivos, por un lado, y las elevadas ganancias de las que disfrutaban otras posiciones, por otro. Frente a otras explicaciones preconcebidas muy en boga, Cowen considera que dicha tendencia tiene su origen en fuerzas muy fundamentales y difíciles de contrarrestar: i) la productividad cada vez mayor de las máquinas inteligentes; ii) la globalización económica; iii) la escisión de las economías contemporáneas en sectores muy estancados y sectores muy dinámicos.

El aumento de la capacidad de las máquinas para reemplazar el trabajo humano inteligente está llamado a desempeñar un papel primordial y Cowen no duda en afirmar que nos encontramos actualmente ante la encrucijada de una nueva revolución tecnológica. A medida que las máquinas inteligentes se vuelvan más potentes y más habituales, los beneficiarios más obvios serán aquellos individuos más acostumbrados a trabajar con ordenadores y dispositivos electrónicos.

En el contexto de una economía global, las retribuciones no se distribuirán de forma uniforme ni igualitaria, sino que irán a parar a aquellos factores que escasean: i) terrenos y recursos naturales de calidad; ii) propiedad intelectual o ideas valiosas acerca de lo que habría que producir; iii) trabajo cualificado con conocimientos singulares y/o capacidad para dirigir equipos humanos. En contraposición, la recompensa dineraria tenderá a declinar respecto a aquello que no escasea: i) trabajo no cualificado; ii) dinero consignado en depósitos bancarios o invertido en títulos de deuda pública.

En el seno del mercado de trabajo se dará una creciente polarización hacia los extremos, uno conformado en torno a los puestos de mayor privilegio, reconocimiento y estatus; otro, caracterizado por unas condiciones de precariedad que incluso pueden evocar épocas pretéritas. Entre ambos, el segmento de ingresos medios tenderá a contraerse.



¿Por qué hay tanta gente sin empleo?, se pregunta el autor de la obra reseñada. Cifrándose al caso estadounidense, considera que se ha producido un cambio de carácter estructural, que se manifiesta en un aumento de la población y de la producción, pero con cifras menguantes de puestos de trabajo y de ingresos medios familiares. La economía norteamericana está aprendiendo que, por motivos estructurales, ya no puede permitir tantos puestos de trabajo de salario intermedio como anteriormente. Los ajustes llevados a cabo por las empresas en 2009 nos ponen delante un hecho no muy alentador: el aumento de la productividad se produjo porque se despidió “a un montón de trabajadores que no producían lo suficiente en relación con su remuneración”.

* Versión original: *Average is over*, 2013.

Nos describe, en fin, un panorama conjunto del mercado de trabajo lleno de claroscuros: i) sueldos más altos para los directivos; ii) intensificación del énfasis en la ética en el lugar de trabajo; iii) mayor demanda de trabajadores meticulosos y disciplinados; iv) acentuación de la desigualdad en la cima; v) grandes ingresos para la élite cognitiva; vi) elevado número de trabajadores ‘freelance’ en el sector servicios; vii) tiempos difíciles para quienes no tengan demasiada formación.

Además de dedicar abundantes páginas para ilustrar cómo el ajedrez puede ayudar a entender la interacción entre el desarrollo tecnológico y la humanidad, así como los cambios inducidos por el uso de las nuevas tecnologías, realiza una serie de interesantes reflexiones acerca de las consecuencias de la expansión del comercio internacional y de los flujos migratorios. Recurre a un elenco de argumentos bastante sólidos para sostener la rotunda opinión de que a ninguno de esos factores puede atribuirse el origen de los males de la economía estadounidense.

También las repercusiones de las nuevas tecnologías en los métodos de enseñanza atraen la atención del autor, que vaticina que, a largo plazo, los profesores habrán de convertirse en “*algo más parecido a motivadores y misioneros*”.

En otro de los diversos registros del libro le toca luego el turno a la evolución de la ciencia, cada vez menos asequible y cada vez más necesitada de un esfuerzo cooperativo. Por lo que respecta a la ciencia económica, su diagnóstico apunta hacia una gran abundancia de información y una estructura teórica relativamente débil. Barrunta que las máquinas acabarán usurpando todas o la mayoría de las funciones del economista y resalta el papel de quienes sean capaces de evaluar y adaptar para su transmisión la producción que generen otros.

El último capítulo, duodécimo, está encabezado por un significativo interrogante: “*¿Un nuevo contrato social?*”. En él, el autor no se muestra complaciente y, en un análisis desgarrado, aborda las causas de la crisis fiscal del Estado. A pesar de esa intención, él mismo nos advierte de que “*también veremos muchas más de las hipocresías más difundidas en la actualidad*”, sustentadas en dobles discursos hacia el interior y hacia el exterior. En su opinión, “*cuando se trata de valores –y de lo que la gente realmente cree en sus vidas cotidianas– la diferencia entre conservadores y progresistas no es ni de lejos tan grande como a primera vista podría parecer*”.

Dentro de tales coordenadas, hace un repaso de la sostenibilidad del Estado del bienestar. Considera que no es probable que pueda esperarse un gran incremento de la fiscalidad sobre los ricos, cuyo número estima se va a incrementar, así como su influencia. Por otro lado, recuerda que algunas

medidas impositivas sobre los estratos superiores pueden acabar impactando –como consecuencia de los procesos ligados a la incidencia fiscal– sobre los salarios de estratos inferiores. El margen de actuación sobre los programas de prestaciones sociales se ve, a su vez, restringido por la influencia electoral de los colectivos afectados.

Concluye que, en cualquier caso, “*el altruismo del sector público tendrá forzosamente que disminuir... No es una cuestión ideológica, sino de números*”. Presta luego atención al papel que pueden jugar las políticas del mercado de la vivienda para proveer viviendas de bajo coste que puedan compensar los menores ingresos de algunos colectivos. En un país descentralizado, la disponibilidad de distintas combinaciones de obligaciones impositivas y servicios públicos tiene una gran relevancia a la hora de la localización geográfica de las familias.

Después de atender a todas las argumentaciones del autor y de cotejar los sombríos vaticinios que se vierten a lo largo de la obra, sería quizás un tanto ingenuo confiar en que, en la recta final, nos mostrara un panorama más luminoso. No es así. La obra finaliza sin concesiones a la galería. Antes al contrario, reitera de manera descarnada que en el futuro, aunque habrá más personas ricas que nunca, también habrá gente más pobre: “*En vez de equilibrar nuestro presupuesto con impuestos más elevados o menos prestaciones, permitiremos que los salarios reales de muchos trabajadores descendan y, por tanto, permitiremos que se cree una nueva clase marginal. Realmente no lograremos saber cómo poder evitarlo*”.

Sin embargo, por diversas razones sociológicas y psicológicas, se atreve a pronosticar que se tratará de una época sorprendentemente pacífica: “*Incluso podríamos echar la vista hacia delante, hacia un tiempo en el que la diversión barata o gratuita abunde tanto que evoque un poco la utopía comunista de Karl Marx, si bien originada por el capitalismo. Esa es la auténtica luz al final del túnel*”. Luz que se nos antoja no demasiado reconfortante y un tanto escasa para sustentar una sociedad verdaderamente libre y cohesionada.

Relación de artículos seleccionados, publicados entre el cuarto trimestre de 2015 y el tercer trimestre de 2016

Instituto Econospérides

Economía colaborativa

La economía colaborativa: necesitamos que sea una realidad. Jiky Katainen. *Expansión*, 2 de junio de 2016

La lógica de la economía colaborativa. Michael Spence. *El Economista*, 3 de octubre de 2016

Economía de la Unión Europea

El euro necesita más apoyo fiscal. José Luis Malo de Molina. *El País*, 24 de abril de 2016

España y la UE 1986-2016: Los primeros 30 años. José M. Domínguez Martínez. *Diario Sur*, 1 de septiembre de 2016

Los caminos de la modernización. José Luis Leal. *El País*, 22 de noviembre de 2016

Europa: reforma o divorcio. Joseph E. Stiglitz. *El País*, 28 de agosto de 2016

Economía española

Efectos distributivos de los tipos de interés. Ángel Laborda. *El País*, 24 de abril de 2016

¿Hay motivo para ser optimista en 2016? Juan R. Cuadrado Roura. *Expansión*, 30 de diciembre de 2015

La economía pierde fuelle. Raymond Torres. *El País*, 25 de septiembre de 2016

Triste final de legislatura. Ángel Laborda. *El País*, 3 de abril de 2016

Economía monetaria y sistema financiero

El dinero estorba. Emilio Ontiveros. *El País*, 21 de febrero de 2016

El impacto de la crisis internacional. Braulio Medel. *Revista Dirigentes*, mayo 2016

Los bancos centrales y los tipos de interés ultrabajos. Guillermo de la Dehesa. *El País*, 4 de febrero de 2016

Un sistema de alerta temprana para el mundo de las finanzas. Nouriel Roubini. *Expansión*, 1 de octubre de 2015

Economía mundial

Cuatro riesgos geopolíticos para la economía global. Martin Feldstein. *ABC*, 10 de enero de 2016

La economía no justifica el pánico de los mercados. Rafael Pampillón. *Expansión*, 23 de enero de 2016

El miedo como factor en los mercados mundiales. Kenneth Rogoff. *El País*, 20 de marzo de 2016

¿Una herencia envenenada global? Juan José Toribio. *Expansión*, 2 de noviembre de 2015

Filantropía

La nueva era de la filantropía. José M. Domínguez Martínez. *Diario Sur*, 8 de enero de 2016

La economía colaborativa: necesitamos que sea una realidad

Jiky Katainen

Expansión, 2 de junio de 2016

Jueves 2 junio 2016 Expansión 47

Opinión

El vicepresidente de la Comisión Europea reclama una regulación común en toda la UE para los nuevos modelos empresariales.

La economía colaborativa: necesitamos que sea una realidad



VISIÓN PERSONAL

Jyrki Katainen

Muchas personas en Europa desearían empezar un negocio, pero nunca se lanzan a dar el primer paso. La economía colaborativa, con unos umbrales de entrada mucho menos elevados, puede ayudar a lanzarse a futuros empresarios. Puede ofrecer a quienes buscan empleo la oportunidad de utilizar sus capacidades. Y puede poner servicios y productos al alcance de la gente que normalmente no pueden obtenerlos.

Además, al fomentar un mayor reparto de bienes y un uso más eficiente de los recursos, la economía colaborativa puede también contribuir a un desarrollo económico más sostenible.

La economía colaborativa se está avanzando rápidamente en la UE. El crecimiento durante los últimos tres años ha sido espectacular, con unos ingresos que casi se duplicaron entre 2014 y 2015. Y no se trata únicamente de los conocidos casos de Uber o Airbnb: muchas personas con imaginación están descubriendo nuevos huecos, como los bancos de tiempo, que, al facilitar el intercambio de conocimientos y servicios, hacen que los usuarios se ayuden mutuamente y cohesionan las comunidades.

Sin embargo, una vez que las personas empiezan a participar en actividades que normalmente llevan a cabo las empresas establecidas, la

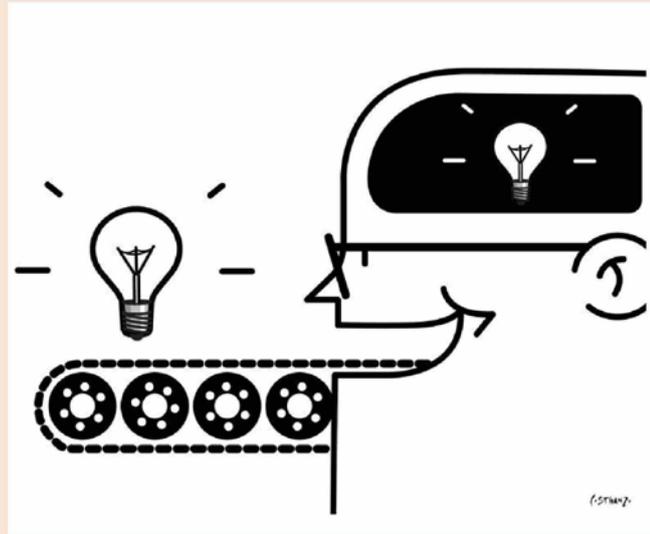
distinción entre actividad ocasional y actividad profesional empieza a ser difusa. Las autoridades nacionales y locales abordan la situación con un mosaico de medidas regulatorias distintas. Este enfoque fragmentado de los nuevos modelos empresariales genera incertidumbre entre los operadores tradicionales, los nuevos prestadores de servicios y los consumidores por igual, y puede obstaculizar la innovación, la creación de empleo y el crecimiento.

Si no existe claridad respecto a los requisitos para la concesión de licencias, la responsabilidad jurídica o las obligaciones fiscales, habrá menos personas que se atrevan a dar el paso.

Y si los consumidores no confían en estos nuevos modelos empresariales, no utilizarán estos servicios.

No podemos permitirnos llegar a una situación en la que el mercado único esté fragmentado en veintiocho o más legislaciones locales diferentes. En la que los tribunales deban examinar cada una de estas legislaciones locales. En la que falte previsibilidad y coherencia. Necesitamos un enfoque coherente si queremos que nuestras dinámicas empresariales participen activamente en la economía colaborativa, a fin de que prosperen, se expandan y se beneficien del mercado único. Tenemos que encontrar la forma de adaptarnos a estos nuevos modelos empresariales, o estos se harán un hueco en otro lugar.

Al mismo tiempo, la economía colaborativa no puede ser una economía paralela, una economía infor-



mal. Hay que pagar impuestos debidos y es preciso garantizar la seguridad y mantener la protección social y de los consumidores. Las empresas existentes se quejan de distorsiones de la competencia. Por otro lado, los agentes de la economía colaborativa alegan que se les niega el acceso al mercado. Es evidente que tiene que haber cierta regulación, pero, como sucede con las empresas tradicionales, la normativa se debe imponer por motivos válidos, como la seguridad o la salud pública. Proteger de la competencia a las empresas ya establecidas no constituye un motivo válido. Necesitamos considerar la economía colaborativa como una adición, no una alternativa, a los modelos de funcionamiento tradicionales, y aplicar la normativa en consecuencia. En el marco correcto, la economía colaborativa puede aportar numerosas nuevas oportunidades de empleo y apoyar el crecimiento.

Hay que encontrar la respuesta a muchas preguntas. ¿Deberían las personas que ocasionalmente prestan un servicio cumplir, invariablemente, los mismos requisitos que las personas que lo prestan a tiempo completo? Y ¿qué significa "ocasio-

nalmente"? La economía colaborativa gira en torno a las plataformas, pero ¿qué estatus tiene una plataforma? ¿Cuáles son sus responsabilidades? ¿En qué casos pueden las personas que ofrecen servicios a través de plataformas convertirse en empleados?

Las autoridades, haciendo uso de su imaginación, encuentran formas de responder a estas preguntas y permitir el florecimiento de la economía colaborativa sin perjuicio de los estándares. Estonia ha empezado ya con las reformas en el sector del transporte. Necesitamos asegurarnos de que todos puedan aprender, tanto de éstos como de otros ejemplos.

Orientaciones

Teniendo en cuenta la incertidumbre a que se enfrentan los operadores del mercado y las autoridades públicas, y sobre la base de algunas de las mejores prácticas en toda la UE, proporcionamos orientaciones sobre cómo aplicar la legislación de la UE vigente a la economía colaborativa. Por ejemplo, queremos aclarar que la legislación europea ya estipula que, para los prestadores de ser-

vicios, los requisitos de entrada deben ser excepcionales y proporcionados. Y que puede ser inapropiado aplicar las mismas normas a las personas que prestan un servicio una o dos veces al mes y a los profesionales a tiempo completo. Animamos a los Estados miembros a evaluar las normas nacionales o locales a la luz de estas orientaciones, a fin de permitir un desarrollo equilibrado de la economía colaborativa.

Como cualquier innovación revolucionaria, los nuevos modelos empresariales pueden crear tensiones y desafíos a los que debe responderse. Pero la economía colaborativa no debería verse como una amenaza para las empresas tradicionales. Si se gestiona adecuadamente, la economía colaborativa creará más puestos de trabajo y ayudará a que más personas participen en la economía. Con estas primeras directrices europeas que la Comisión Europea acaba de proponer para este sector dinámico y en rápida evolución queremos poner las bases para obtener estos beneficios.

Vicepresidente de la Comisión Europea para Empleo, Crecimiento, Inversión y Competitividad

La lógica de la economía colaborativa

Michael Spence

El Economista, 3 de octubre de 2016

6

SÁBADO, 3 DE OCTUBRE DE 2015 EL ECONOMISTA

Opinión

LA LÓGICA DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA



Michael Spence

Premio Nobel de Economía, es profesor de Economía de la Stern School of Business de la Universidad de Nueva York e investigador senior de la Hoover Institution. Su libro más reciente es *The Next Convergence - The Future of Economic Growth in a Multipolar World*.

Amazon, desde su fundación el año 1994, y también eBay desde la suya al año siguiente, han aprovechado de la conectividad de Internet para crear nuevos mercados que son más eficientes, algo que también se usa en el mundo de la economía colaborativa. Para estas empresas que operan dentro de este sistema prácticamente acaban de salir de su infancia y llegará el día en que sus servicios sean omnipresentes.

Hasta la fecha, la mayoría de las personas ya han oído hablar de Airbnb, el servicio de alquiler de apartamentos en línea. La empresa cuenta con sólo 600 empleados, pero tiene listadas un millón de propiedades en alquiler. Por supuesto, lo que Airbnb ofrece es distinto a lo ofrecido por los hoteles; sin embargo, si ofreciese opciones, por ejemplo, de servicios de limpieza o provisión de comidas, podría convertirse en un competidor más cercano de lo que en un principio uno podría haberse imaginado. En los hechos, ¿cuánto tiempo pasamos usando las cosas que poseemos? ¿Qué valor generan los edificios de oficinas o aulas durante la noche? Una respuesta reciente relacionada al uso de automóviles fue del

vada para una persona que no tiene que soportar desplazamientos largos hacia su lugar de trabajo. Pero esos números están cambiando, a medida que Internet permite nuevos y creativos modelos de negocio que no sólo aumentan la eficiencia de un mercado, sino que también incrementan la tasa de utilización de nuestros diversos bienes. Evidentemente, no todos ellos van a tener el asombroso crecimiento de Airbnb y Uber. Algunos, como Rent the Runway, un negocio que alquila ropa y accesorios de diseñadores, pueden encontrar nichos rentables, otros intentos simplemente fracasan.

Las plataformas digitales que actúan como la base de todo este comercio electrónico deben cumplir con dos desafíos. El primero es producir un efecto de red, que los compradores y vendedores se encuentren unos a otros como para llevar a cabo negocios sostenibles. El segundo, la plataforma debe crear confianza.

La confianza es crucial para el efecto de la red. De esta forma, participantes pequeños pueden operar en grandes mercados, ya que con el transcurso del tiempo alcanzan cantidades conocidas. El poder de estas plataformas se deriva de la superación de las asimetrías de información. De hecho, con el fin de alentar a usuarios poco frecuentes del comercio electrónico, los innovadores e inver-

nar bases de datos de evaluación provenientes de plataformas separadas, e incluso rivales. Por supuesto que puede haber otros incentivos para apoyar el comportamiento "bueno", como multas y depósitos de garantía (por ejemplo, para casos de bicicletas que se prestan durante mucho tiempo o que no se devuelven). Pero las medidas punitivas pueden llevar fácilmente a las disputas y la ineficiencia. Por el contrario, los sistemas de evaluación afinadores se vislumbran como soluciones más prometedoras. El Instituto Global McKinsey ha estudiado recientemente abor-

dajes basados en Internet al mercado de trabajo y el desafío de hacer coincidir la demanda de talentos y habilidades con la correspondiente oferta.

Algunos modelos que se desarrollan dentro de la economía colaborativa dependen de ambos factores, el trabajo de la persona y un bien perteneciente a dicha persona, por

ejemplo: una persona y su automóvil, computador, máquina de coser, o cocina. Hoy en día, este retroceso a las industrias artesanales que precedieron a la producción moderna es posible debido a que el Internet baja los costos de dispersión que en el pasado obligaron a la concentración del trabajo en fábricas y oficinas. Quizás de manera inevitable van a surgir problemas regulatorios, como ahora Uber se está dando cuenta en lugares

sinas y taxis están, hasta cierto punto, protegidos de la competencia. Y en este contexto, llega Uber a invadir su mercado con un producto diferenciado, sujeto en gran medida a sus propias regulaciones para vehículos y conductores. En el proceso, amenaza con bajar el valor de las licencias con tanta seguridad como lo haría cualquier decisión oficial para expedir nuevas licencias. No es extraño que los taxistas de París y otras ciudades francesas hayan protestado con tanta vehemencia. Una interrogante es hasta qué punto el sector financiero va a acoger a la economía colaborativa. Los préstamos entre pares y el *crowdfunding* o *micromecenazgo* ya representan nuevas formas de aparejar a prestatarios con inversores. Claramente, los problemas relacionados con la responsabilidad y los seguros tendrán que abordarse en todos los modelos, especialmente los financieros; pero, estos problemas no se consideran para nada como insuperables.

La verdad es que el proceso impulsado por Internet para sacar provecho de los recursos infrautilizados, a la vez, imparabile y acelerado. Los beneficios a largo plazo no consisten simplemente en la eficacia y las ganancias de productividad, sino que también en nuevos puestos de trabajo, que son muy necesarios. De hecho, los que temen al poder de la automatización, debido a que creen que va a ir a destruir puestos de trabajos, deberían echar un vistazo a la economía colaborativa y soltar un suspiro de alivio.

El provecho de recursos que están infrautilizados a través de Internet es ya imparabile

El euro necesita más apoyo fiscal

José Luis Malo de Molina

El País, 24 de abril de 2016

EL PAÍS, Domingo 24 de abril de 2016

NEGOCIOS 23

LABORATORIO DE IDEAS



MARAVILLAS DEL GADO

La Unión Europea se debate en muchos frentes entre el reflujo de las corrientes integradoras y la urgencia de avanzar hacia un modelo más completo y estable de unión monetaria. La crisis de los refugiados y el *Brexit* son dos de los frentes más calientes en los que avanzan las tendencias centrífugas y desintegradoras. En ellos se juega mucho el futuro de Europa, pero la salida de esta encrucijada dependerá también de lo que ocurra con la Unión Económica y Monetaria, que constituye el núcleo más avanzado de la integración y cuyo devenir se debate en un equilibrio precario.

La crisis de la deuda soberana reveló las grietas profundas que aquejaban a una Unión Económica y Monetaria incompleta e imperfecta. La gravedad de los posibles escenarios de ruptura obligó a los líderes europeos a definir una nueva ruta hacia una mayor integración, que quedó plasmada en los llamados Informes de los Cuatro y los Cinco Presidentes, en los que la culminación de la unión bancaria era el primer y más urgente eslabón.

Sorprendió la capacidad que, en momentos de grave tensión, tuvieron los líderes europeos para emprender cambios tan sustanciales como la implantación de los Mecanismos Únicos de Supervisión y de Resolución, que eran piezas fundamentales para dotar a la moneda única de la unión bancaria de la que carecía. Sin embargo, conforme la situación se ha ido apaciguando, el impulso ha perdido fuelle

El euro necesita más apoyo fiscal

Por JOSÉ LUIS MALO DE MOLINA

y amenaza con estancarse en una renacida confrontación entre visiones divergentes sobre el alcance del propio proyecto de integración. La unión bancaria, para ser completa, necesita el establecimiento de un respaldo fiscal supranacional que garantice al Fondo Único de Resolución los fondos suficientes para resolver las crisis bancarias, con independencia de su alcance y localización. También es necesario que exista un esquema europeo de Garantía de Depósitos que asegure que los compromisos con los depositantes también se van a cumplir con independencia de la salud de su Tesoro Público. Sin embargo, las medidas contempladas se están retrasando. Se ha llegado al punto en el que se requiere pasar de las palabras a los hechos en el tema crucial de la existencia de mecanismos de mutualización de los riesgos más allá de las fronteras nacionales. Y para ello se han de aceptar esquemas de transferencias de renta entre

los países miembros, aunque sea solo en circunstancias excepcionales, mediante cuantías limitadas y por periodos transitorios. Un paso de este calibre supone el establecimiento de un germen de unión fiscal, que se enfrenta a numerosas resistencias, pero que sin el cual la UEM nunca será completa.

No es de extrañar que en esta tesitura se reaviven las visiones divergentes sobre

SI LA UEM PIERDE CREDIBILIDAD, LAS TENDENCIAS DISREGADORAS COMO EL 'BREXIT' SE POTENCIARÁN

la naturaleza y el alcance de la unión monetaria. Para algunos países, mientras no haya unión política, la integración económica y financiera debe basarse solo en reglas que aseguren que cada país mantiene su casa en orden y sus estructuras son lo suficientemente sólidas para poder afrontar por sí solos, sin la ayuda de los demás, todas las perturbaciones. Se oponen a la transferencia de riesgos y de rentas, porque ven en ello una vía para que algunos países miembros se desentiendan de los compromisos de estabilidad y trasladen a los demás los costes de su falta de disciplina. El llamado problema del riesgo moral.

Este enfoque ignora la existencia de perturbaciones sistémicas frente a las cuales las reglas, con ser importantes, no son suficientes. La ruta adoptada incorpora pasos inequívocos para completar la unión financiera y avanzar hacia una unión fiscal, aunque con unas dosis muy elevadas de gradualismo. Puede ser una estrategia pragmática para vencer las resistencias, pero comporta riesgos importantes. Si el fortalecimiento de la UEM pierde credibilidad, las tendencias disgregadoras que se manifiestan en los temas de los refugiados y el *Brexit* pueden alcanzar mayor potencial desestabilizador y llevar a la Unión Europea a una auténtica crisis de supervivencia.

José Luis Malo de Molina es asesor del Banco de España en la Representación Permanente de España ante la Unión Europea.

LA TRIBUNA

España y la UE 1986-2016: Los primeros 30 años

JOSÉ M. DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ
CATEDRÁTICO DE HACIENDA PÚBLICA DE LA UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

En las últimas tres décadas, España ha
tenido un avance sustancial en numerosos
frentes, no obstante, subsisten dificultades
y se plantean grandes retos



A comienzos de 2016 se cumplieron los primeros 30 años de la incorporación de España a la que hoy es la Unión Europea (UE). Hacer un balance de este periodo no es una tarea sencilla. Simplemente a modo indicativo, en este artículo se efectúa un repaso atendiendo a cuatro apartados:

—¿Cómo han evolucionado los indicadores económicos?

Una comparación entre los años 1985 y 2015 permite destacar lo siguiente: el producto interior bruto (PIB) de España, es decir, el valor de la producción anual de bienes y servicios, se ha duplicado en términos reales. Dado que la población se ha incrementado en un 20%, el PIB per cápita se ha elevado cerca de un 70%. El empleo se ha expandido un 58%, pero la tasa de paro persiste por encima del 20%. La población en edad de trabajar con al menos estudios primarios ha progresado del 32,0% al 71,5%. La prestación fiscal ha aumentado del 26,8% al 34,4% el saldo de la deuda pública respecto al PIB, del 42,1% al 99,2%. Hemos pasado de una tasa de inflación anual relativamente alta (8,8%) a otra con signo negativo. El cambio de escenario es particularmente llamativo en relación con los tipos de interés. El de la deuda pública a 10 años ha caído del 13,4% al 1,7%.

—¿Qué procesos han concurrido?

En el periodo analizado España ha formado parte de la UE, pero de una UE sujeta a cambios sustanciales, y, por otro lado, se ha visto afectada por la confluencia de procesos de gran impacto, nacionales e internacionales. La UE ha protagonizado sucesivas ampliaciones y desarrollado diversas etapas. El mercado único extendió la libertad de circulación a cuatro ámbitos básicos (bienes, personas, servicios y capitales). Más adelante la introducción del euro fue vista como un objetivo intermedio hacia una unión cada vez mayor. La crisis de hace unos años reveló tres principales fallos en el diseño de la unión monetaria: deficiente marco de gobernanza económica, ausencia de una unión bancaria e inexistencia de instrumentos fiscales comunes para responder a situaciones de crisis. A su vez, la unión bancaria europea se sustenta en tres pilares (marco único de supervisión, resolución de entidades en crisis y garantía de depósitos), pero se avanza tropezando con importantes escollos.

En el panorama internacional han sido numerosas las transformaciones acaecidas: globalización económica, revolución de las TICs y auge de Internet, que han desencadenado profundos cambios en las relaciones económicas y sociales, caída del Muro de Berlín, etc. En el plano nacional merece destacarse el proceso de desarrollo autonómico, que ha convertido a España en uno de los países más descentralizados del mundo. Tampoco puede dejarse de mencionarse la burbuja inmobiliaria generada en el periodo 1995-2007 ni las consecuencias de la subsecuente crisis económica, que llevó a la destrucción de 3,6 millones de puestos de trabajo entre 2007 y 2013.

—¿Cuáles son los logros, los problemas y los retos planteados?

La pertenencia efectiva a una comunidad de civilización y de progreso es quizás el aspecto que emerge por encima de cualquier otra consideración. En los úl-

timos 30 años España ha tenido un avance sustancial en numerosos frentes: hemos vivido una etapa de elevado crecimiento económico, con una tasa media acumulativa del 2,4% anual; se ha modernizado y diversificado la estructura productiva; se ha incrementado extraordinariamente la dotación de infraestructuras públicas; se ha consolidado un estado del bienestar nada desdeñable; ha aumentado el nivel de vida, y se ha disfrutado de un marco de estabilidad monetaria y cambiaria. Dicho lo anterior, es innegable que la reciente crisis económica ha tenido notorias repercusiones en frentes como el desempleo, la inserción laboral de los jóvenes, el equilibrio de las finanzas públicas o la desigualdad económica.

Pero incluso si nos limitamos a la vertiente estrictamente contable, la pertenencia a la UE ha sido ventajosa para España: en el conjunto de los 30 años, ha obtenido un remanente del orden de 129.000 millones de euros (a precios del año 2010).

No obstante, subsisten numerosas dificultades y se plantean grandes retos, tanto a escala europea (y mundial) como de España: precariedad de la recuperación económica, riesgo de deflación, disparidades en el mercado de trabajo, desigualdad económica, envejecimiento poblacional, sostenibilidad del estado del bienestar, flujos de inmigrantes y refugiados, falta de convergencia real entre naciones y regiones, deterioro del medio ambiente, terrorismo, corrupción... En muchos de estos casos se desborda claramente la capacidad de actuación de los Estados, y se hace patente la asimetría existente entre la integración económica y la globalización de los problemas, por un lado, y la fragmentación del poder político, por otro.

—¿Un nuevo rumbo?: ¿Cuáles son las alternativas existentes?

España tiene que resolver algunas cuestiones cruciales, como la revisión de la arquitectura del Estado, con una clara delimitación de competencias entre los distintos niveles de la Administración y unos mecanismos de financiación estables. El logro de la estabilidad institucional y de un pacto sobre los grandes temas reclama asimismo prioridad.

La propia UE está ante una encrucijada, complicada por el Brexit. La posible ruptura del euro parece descartada del horizonte. Los compromisos institucionales para asegurar la estabilidad (financiera) del área euro como conjunto vienen a confirmar que el euro ha sido transformado de una moneda sin Estado en una moneda más allá del Estado. Pero será difícil poder cosechar plenamente sus frutos sin progresar en las líneas recogidas en la Propuesta de los cinco Presidentes de las Instituciones europeas, donde se proponen avanzar en cuatro frentes (unión económica, unión financiera, unión presupuestaria y unión política) como medio para crear una vida mejor y más justa para todos los ciudadanos.

No podemos olvidar, sin embargo, el 'trilema' político fundamental de la economía mundial descrito por Rodrik. Hay tres grandes objetivos en el mundo político y social: la globalización, la autodeterminación de los Estados nacionales y la democracia. Podemos dar prioridad a cualquiera de ellos, pero una vez que lo hacemos nos vemos obligados a elegir entre los otros dos.

Los caminos de la modernización

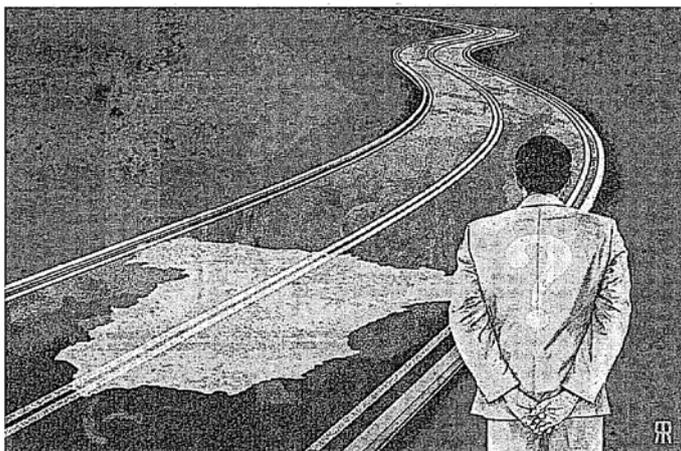
José Luis Leal

El País, 22 de noviembre de 2016

EL PAÍS, Domingo 22 de noviembre de 2015

NEGOCIOS 17

LABORATORIO DE IDEAS



Los caminos de la modernización

—Por JOSÉ LUIS LEAL

LAS ECONOMÍAS EUROPEAS DEL NORTE HAN SIDO CAPACES DE AUMENTAR LA COMPETITIVIDAD DE SUS PRODUCTOS GRACIAS A UNA MAYOR ADQUISICIÓN DE CONOCIMIENTOS

Los efectos de la llamada globalización en las economías europeas están siendo muy diferentes según se consideren las del Norte o las del Sur. Las primeras han sido capaces de mantener, e incluso aumentar, la competitividad de sus productos, mientras que las segundas tienen muchas dificultades para equilibrar sus cuentas con el exterior. Una de las principales razones para explicar esta situación es el nivel de formación en estos grupos de países. Los informes sobre la educación muestran que, con la excepción de Suecia, los países nórdicos se encuentran claramente por encima de la media en lo que se refiere a la adquisición de conocimientos, mientras que Francia se encuentra en el centro e Italia y España claramente por debajo.

En este contexto, la OCDE acaba de publicar un informe sobre la adquisición de competencias en España (*Informe de diagnóstico de la estrategia de competencias de la OCDE: España 2015*) en el que aborda los problemas y los desafíos que tenemos planteados y apunta algunas soluciones. A pesar de la importancia de los problemas planteados es bastante curioso el escaso eco que ha tenido hasta el momento, máxime si se tiene en cuenta que no se trata de un documento realizado por un reducido grupo de expertos sin apenas contacto con los agentes educativos del país. En el informe colaboraron decenas de funcionarios y personas del sector privado, por lo que sus recomendaciones y conclusiones reflejan al menos un buen conocimiento de la situación y un deseo real de adaptar las propuestas a la realidad.

El informe comienza con la constatación de que España ha realizado un esfuerzo por mejorar la calidad, la equidad y la eficiencia de los centros de educación secundaria y que ha mejorado la formación profesional. Al mismo tiempo, constata uno de los grandes problemas de nuestro sistema educativo: la cuarta parte de los alumnos abandona los estudios antes de finalizar la formación obligatoria, un tercio repite curso y un cuarto la termina con dos años de retraso. El coste de las repeticiones equivale a un 8% del coste total. No hay nada nuevo en estos cifras, salvo que el despilfarro que indican,

humano y material, debe ser corregido cuanto antes.

Se ha registrado un fuerte incremento del número de graduados que salen de nuestras aulas hasta el punto de que el 40% de los jóvenes actuales tiene una formación superior, el doble que sus mayores. Sin embargo, las titulaciones que poseen estos jóvenes no se adecúan a las demandas del aparato productivo, por lo que, como constatamos día a día, las dificultades para encontrar un empleo son muy grandes a pesar de que el ritmo de crecimiento de nuestra economía es muy superior al del resto de nuestros socios europeos.

Un gran número de adultos tiene una formación escasa. Se calcula que aproximadamente unos diez millones tienen un bajo rendimiento tanto en comprensión lectora como en competencia matemática.

De ellos, más de un tercio seguirá trabajando dentro de 20 años. Es cierto que en los últimos tiempos se ha realizado un esfuerzo para mejorar las competencias de este colectivo pero los resultados, por el momento, están lejos de lo que sería deseable, en parte por las dificultades de adaptación a los requerimientos del sistema productivo. Se trata de un conjunto al que le cuesta trabajo participar en los cursos de formación profesional existentes y ello a pesar de que las posibilidades de encontrar trabajo aumentan con el nivel de formación. Hay que tener en cuenta no sólo las difíciles circunstancias sociales de este grupo de trabajadores, sino también la excesiva temporalidad del empleo en España, cuya secuela inmediata es la de dificultar enormemente la formación, dentro o fuera de las empresas. Asimismo, la dualidad del sistema laboral español (mucha protección para los instalados, muy poca para quienes acceden por primera vez al puesto de trabajo) es un obstáculo adicional para la formación de la mano de obra.

Dado el alto nivel de desempleo, la tarea de reintegrar a los desempleados en el sistema productivo adquiere una gran relevancia. Los recursos que destinamos a los servicios públicos de empleo son importantes y están en línea con los que dedican otros países de nuestro entorno, lo que se explica en parte por la magnitud del desempleo. Sin embargo, las sumas destinadas a las políticas activas de empleo no son suficientes. El informe recomienda reforzar el cumplimiento de la obligación de búsqueda activa de empleo y orientar mejor a quienes lo buscan, de manera especial a los jóvenes que se incorporan al mercado laboral, tanto más cuando el porcentaje de jóvenes que ni

estudian ni trabajan es uno de los más elevados de la OCDE.

La formación en el puesto de trabajo es muy escasa. De nuevo la temporalidad aparece en esta constatación, pero también la poca inversión de las empresas en este ámbito. Tal vez sea esta una de las razones por las que los trabajadores jóvenes en España tienden a utilizar menos los dispositivos informáticos en el entorno laboral que en los otros países avanzados lo que, inevitablemente, frena la mejora de la productividad. En este apartado es preciso que las empresas tomen conciencia del problema y lo integren en sus estrategias a medio y largo plazo.

El informe afirma que el sistema de innovación de cada país debe asentarse en una sólida red de trabajadores altamente cualificados, de emprendedores y de universidades. Desgraciadamente, los problemas españoles son considerables en estos tres pilares de la innovación. El porcentaje de doctores que emplean las empresas en España tan sólo alcanza la mitad del que corresponde a los países avanzados de la OCDE. A ello vienen a sumarse las dificultades de transmisión del conocimiento desde las universidades hacia las empresas, a lo que hay que añadir los problemas del capital riesgo, no sólo por las lagunas en su regulación, sino también por el escaso apetito por el riesgo que ha caracterizado, y que aún caracteriza, al ahorro en España. Todo ello no quiere decir que no se hace nada, sino simplemente que lo que se hace es poco y que queda mucho camino por recorrer.

Si queremos avanzar por el camino de la innovación y asegurar el futuro de las nuevas generaciones, es preciso abordar estos problemas de manera eficaz y coordinada. En cierta medida es esperanzador que en las reuniones que tuvieron lugar para la redacción del informe de la OCDE participaran representantes del sector privado, de la Administración Central y de las Administraciones Autonómicas. Pero no deja de ser preocupante el escaso eco del propio informe a pesar de su interés. Se trata, en definitiva, de una hoja de ruta hacia la modernidad que constituye un buen punto de partida para la elaboración de una estrategia viable para afrontar el futuro.

Europa: reforma o divorcio
Joseph E. Stiglitz
El País, 28 de agosto de 2016

34 MEDICOS
LABORATORIO DE IDEAS

EL PAÍS, Domingo 28 de agosto de 2016

Desde que la economía no ha tenido una buena ocasión de salir de la crisis de 2008, en una gran medida, los países europeos han estado en una mala situación en comparación con los que, dentro de la Unión, no han sufrido de la crisis económica, y aún peor que la de EE.UU., el epicentro de la crisis.

Los países de la economía que peor lo han hecho se encuentran sumidos en una depresión en una medida profunda. En muchos sentidos, la economía en dichos países —especialmente, por ejemplo, en lo que ocurre en Grecia— se encuentra en peor situación que tras la Gran Depresión de la década de 1930. Además, los miembros de la economía están mejor situados —como, por ejemplo, Alemania— parecen estar en una buena situación, pero aún cuando los comparemos con los demás. Por el momento, el mundo está creciendo lentamente y las economías que mejor se recuperaron —como, por ejemplo, Alemania— parecen estar en una buena situación, pero aún cuando los comparemos con los demás. Por el momento, el mundo está creciendo lentamente y las economías que mejor se recuperaron —como, por ejemplo, Alemania— parecen estar en una buena situación, pero aún cuando los comparemos con los demás.



Europa: reforma o divorcio

Por **JOSEPH E. STIGLITZ**

Se han propuesto cuatro tipos de explicaciones para ser el primer paso en el camino de la reforma. A veces se culpa a la víctima, y a veces al dios de la tormenta de Grecia, así como a la deuda y las políticas de los países. Sin embargo, estas acusaciones ponen el carro delante de los bueyes. El agua es tirada y los bueyes caen. Desde 2008, los países de la zona del euro han sufrido una crisis económica que otros no han sufrido.

Si el déficit es relativo al producto interno bruto, sin lugar a dudas, cuando se trata de los países de la zona del euro. También Irlanda, uno de los países más ricos para el momento del inicio de la crisis, ha tenido problemas para pagar sus múltiples deudas. En 2010, Irlanda tenía un déficit que era más del doble del PIB.

Otros críticos pertenecen al grupo de los que culpabilizan a la víctima: el tipo de mercado laboral y la estructura de la economía. Sin embargo, algunos de los países con mejores resultados de Europa, como son Suecia y Noruega, tienen mercados laborales públicos y cuentan con fuertes medidas de protección de sus mercados de trabajo.

A muchos de los países que ahora tienen economías debilitadas les ha muy bien desde la introducción del euro. Han crecido por encima de la media europea. Sin embargo, no han podido alcanzar la misma velocidad que otros países europeos. Sin lugar a dudas, las políticas económicas han mejorado, pero sin embargo, no sólo se debe a la culpa a la política de austeridad, sino también a la decisión de reformar el euro.

No obstante, la economía está creciendo por un acuerdo político, y es inevitable que la zona del euro se convierta en un mayor éxito. Cualquier persona que haya negociado con los que deciden las

políticas económicas los 30 años anteriores a la adopción del euro deberían haber sabido de antemano el resultado. Lo más importante que se debe proporcionar es que, dada la buena intención de algunos hoy en día, el más brillante mar de la economía podría haber logrado que la economía prosperara.

El tercer conjunto de razones o causas de la mala situación de la economía de la zona del euro es una crítica más amplia procedente de la izquierda, que se centra en la propensión que tienen los europeos a financiar normas que tributan la innovación. Esta crítica a la temporalidad en el blanco. La zona del euro, de la misma forma que la legalización o el fracaso de la zona, no es un éxito o un fracaso en 2016, sino en el momento en que se creó el sistema de tipos de cambio fijos, o en 2008, el inicio de la crisis. Sin un plan más fundamental, hay que encontrar los niveles de calidad de vida. Cualquiera que venga más tarde a la zona del euro debería estar listo.

Si no nos lleva a considerar la cuarta explicación, el euro tiene un mayor nivel de estabilidad del que se puede encontrar a las políticas y a la estructura de cada país de manera individual. El euro tenía el deber de servir a los países. Si eligiera los mejores políticos podría haber logrado que el euro funcionara. La

estructura de la economía impone la estructura de rigidez que se asociaron al paro. La zona del euro se desmoronó al no miembros de la economía del euro imponer un mecanismo de ajuste —el tipo de cambio— y la zona del euro que concurrió a la política monetaria y la política fiscal.

Si respondemos a los cuatro argumentos y a las divergencias en la productividad, también se ha hecho considerable progreso en el tipo de cambio o el ajuste por la inflación, lo que significa que las políticas en la periferia de la zona del euro que han sido adoptadas en los días de la zona del euro de Europa. Pero, ya que Alemania tiene una posición influyente en relación a la inflación —y sus políticas se han ajustado— el ajuste sólo podría lograrse a través de una desintegración de los tipos de cambio fijos. El problema, entonces, se reduce en un nivel de ajuste de

desempleo y en el debilitamiento de los estándares de vida de la zona del euro, y especialmente en el trabajo de la zona del euro. Sin embargo, la zona del euro de la zona del euro. Sin embargo, la zona del euro de la zona del euro.

— Abandonar los criterios de convergencia, que exigen que los países sean inferiores al 3% de PIB.

— Sustituir la estabilidad por una estrategia de crecimiento que debería estar apoyada por un fondo de estabilidad para la zona del euro.

— Desmantelar un sistema propuesto a través de crisis mediante el cual los países se ven obligados a tomar préstamos en una moneda que se emite bajo su control, y financiarlos, en cambio, en los euros o bonos o en algún otro mecanismo similar.

— Compartir el riesgo de la zona del euro en la zona del euro, pero no en la zona del euro, pero no en la zona del euro, pero no en la zona del euro.

— Cambiar el mandato del Banco Central Europeo, que es la estabilidad en el momento que tiene la zona del euro. Por el momento, el mandato del Banco Central Europeo es la estabilidad en el momento que tiene la zona del euro.

— Cambiar el mandato del Banco Central Europeo, que es la estabilidad en el momento que tiene la zona del euro. Por el momento, el mandato del Banco Central Europeo es la estabilidad en el momento que tiene la zona del euro.

— Cambiar el mandato del Banco Central Europeo, que es la estabilidad en el momento que tiene la zona del euro. Por el momento, el mandato del Banco Central Europeo es la estabilidad en el momento que tiene la zona del euro.

SI LOS LÍDERES EUROPEOS NO TOMAN DECISIONES, LOS VOTANTES LO HARÁN POR ELLOS, Y PUEDEN QUE NO LES GUSTE

Joseph E. Stiglitz es profesor de Economía en la Universidad de Columbia y economista jefe de la Fundación Roosevelt. Su libro más reciente es *The Euro Zone and Common Currency Through the Prism of Europe*.

Traducción del inglés por Susana Rodríguez. © Project Syndicate, 2016.

Efectos distributivos de los tipos de interés

Ángel Laborda

El País, 24 de abril de 2016

26 NEGOCIOS

COYUNTURA NACIONAL

EL PAÍS, Domingo 24 de abril de 2016

Efectos distributivos de los tipos de interés

Por **ÁNGEL LABORDA**

En 2015 el PIB a precios corrientes aumentó un 3,8% y la renta nacional bruta disponible (RNBD), un 4,3%, diferencia que se explica porque las rentas del capital netas pagadas al exterior se redujeron casi a la mitad por la caída de los tipos de interés. Ese aumento de la RNBD y el efecto de los tipos de interés no se repartieron, sin embargo, de forma homogénea entre los sectores. Los más beneficiados fueron los deudores: el sector público (a pesar de lo cual no cumplió su objetivo de déficit) y las sociedades no financieras; los menos, las instituciones financieras —cuya renta cayó un 19%— y los hogares.

La renta bruta disponible de los hogares aumentó un modesto 2,3%. Ello fue consecuencia fundamentalmente de la caída de las rentas de la propiedad netas en un 10%. La disminución de los tipos de interés afectó positivamente a los hogares deudores pero castigó a los acreedores, que son más. En cambio, las rentas más importantes, las salariales, aumentaron cerca de la renta nacional, un 3,9%, como consecuencia fundamentalmente del aumento del empleo. Tampoco los flujos de rentas secundarias favorecieron a los hogares: por un lado se vieron benefi-

ciados por los menores impuestos sobre la renta, a consecuencia de la reforma fiscal, pero, por otro, las prestaciones sociales recibidas (el segundo capítulo en importancia en cuanto a las rentas familiares) se estancó, ya que el aumento de las pensiones se vio contrarrestado por la caída del 16% de las prestaciones por desempleo.

El consumo a precios corrientes realizado por los hogares aumentó un poco más que la renta disponible, un 2,5%, por lo que la tasa de ahorro se redujo un par de décimas, hasta el 9,4% de la renta (gráfico superior izquierdo). Esta tasa es normal para la economía española (cuatro décimas por debajo de la media histórica desde 1999), pero inferior a la media de la zona euro en unos tres puntos porcentuales. Con el ahorro y las transferencias de capital netas recibidas los hogares financiaron su inversión en capital fijo (fundamentalmente vivienda) y aún les sobró 36.700 millones de euros (superávit o capacidad de financiación), un 3,4% del PIB (gráfico superior derecho).

Según las cuentas financieras del Banco de España, ese superávit fue dedicado, por un lado, a adquirir activos financieros, sobre todo acciones y participaciones en fondos de inversión, y por otro, a reducir la deuda. El volumen de esta al finalizar el año (729.600 millones de euros) equivalía al 106% de la renta bruta disponible, seis puntos menos que un año antes.

En cuanto a las sociedades no financieras, su principal fuente de renta, el excedente bruto de explotación, aumentó un 4,4%, pero la renta bruta disponible total (beneficios no distribuidos después de impuestos) aumentó notablemente más, un 11,9%. En sentido contrario a los hogares, ello fue debido fundamentalmente a la disminución

El sector privado español

HOGARES: RENTA, CONSUMO Y AHORRO

Var. anual en % (zda.) y % de la renta disponible (zda.)

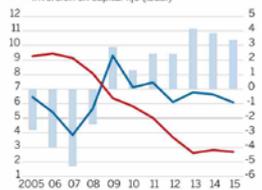
— Tasa de ahorro, % de la RDB (dcha.)
— Renta disponible bruta (RDB), % var. (zda.)
— Consumo final, % var. (zda.)



HOGARES: AHORRO, INVERSIÓN Y DÉFICIT

En porcentaje del PIB

— Capacidad / Necesidad de financiación (dcha.)
— Ahorro más transferencias netas de capital (zda.)
— Inversión en capital fijo (zda.)



SOCIEDADES NO FINANCIERAS: AHORRO, INVERSIÓN Y DÉFICIT

Porcentaje del PIB

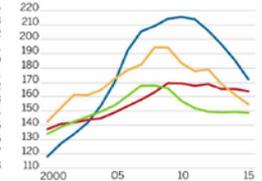
— Capacidad / Necesidad de financiación (dcha.)
— Ahorro más transferencias netas de capital (zda.)
— Inversión en capital fijo (zda.)



DEUDA BRUTA DEL SECTOR PRIVADO NO FINANCIERO (1)

Porcentaje del PIB

— España — Zona euro
— Reino Unido — EE UU



(1) Suma sin condicionar de las deudas de los hogares y soc. no financieras. Para 2015, datos del III Trim., excepto España. Fuentes: INE, Eurostat, BCE, Federal Reserve y Banco de España. Gráficos elaborados por Á. Laborda. EL PAÍS

LA DEUDA PRIVADA SE ESTÁ APROXIMANDO A LA MEDIA DE LA ZONA EURO; ESO NO HARÁ QUE DEJE DE SER UN PROBLEMA

de las rentas de la propiedad netas pagadas, ya que las empresas, al ser deudoras netas se beneficiaron de la caída de los tipos de interés. La inversión en capital fijo continuó aumentando, pero lo hizo menos que la renta disponible, por lo que el superávit que vienen registrando desde 2009 aumentó en unos 10.000 millones respecto a 2014, hasta una cifra equivalente al 2,4% del PIB (gráfico inferior izquierdo). Al igual que los hogares, las sociedades dedicaron parte de este superávit a reducir deuda. Esta se situó en una cifra equivalente al 104,6% del PIB, 8,3 puntos menos que un año antes.

La suma de las deudas brutas sin condicionar de los hogares y sociedades no financieras se situó al finalizar 2015 en el 172,1% del PIB (gráfico inferior derecho), casi 44 puntos menos que en el máximo de 2010. La diferencia con la media de la zona euro se ha reducido a unos 9 puntos porcentuales del PIB, cuando en 2010 fue de 46 puntos. Probablemente en 2017 desaparecerá esa diferencia, lo que no quiere decir que desaparezca el problema de la deuda.

Ángel Laborda es director de coyuntura de PwC.

La economía pierde fuele
 Raymond Torres
 El País, 25 de septiembre de 2016

EL PAÍS, Domingo 25 de septiembre de 2016

NEGOCIOS 25

COYUNTURA NACIONAL

La economía ha estado creciendo con un vigor inesperado. No obstante, todos los analistas que realizan previsiones para la economía española coinciden en que se avecinan turbulencias. Según la encuesta elaborada por Funcas, se anticipa un crecimiento del 2,3% para 2017, un resultado superior al de las otras grandes economías europeas. Pero la desaceleración es patente con respecto al crecimiento para este año, que los analistas estiman en un 3,1%. Así pues, la tasa de paro seguiría disminuyendo durante el 2017 pero a un ritmo cada vez menor.

Lo cierto es que el entorno externo se ha deteriorado. El comercio internacional se ha estancado, una circunstancia especialmente desfavorable para la economía española dado el peso de las exportaciones en la recuperación. Los intercambios se resienten de la recesión que padecen varios países de América latina y del enfriamiento de la economía china, en pleno proceso de reestructuración y lastrada por la acumulación de créditos irrecuperables. Los datos publicados esta semana sobre el sector exportador reflejan estas tendencias. En julio pasado, el volumen de exportaciones se contrajo en 7,6% con respecto a un año antes. En general, los organismos internacionales consideran poco probable que la economía mundial recupere las tasas de crecimiento observadas antes de la crisis del 2008.

Los analistas también prevén un encarecimiento progresivo del petróleo y de otras materias primas. Este proceso ya ha empezado a producirse y explica el ligero repunte de la inflación. El suplemento de renta generado por un petróleo barato se está agotando y se espera que llegue a su fin en 2017.

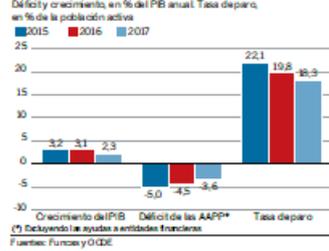
La economía europea muestra signos inquietantes de anemia y la OCDE, en sus últimas previsiones, espera una reducción de la tasa de crecimiento. La incapacidad

La economía pierde fuele

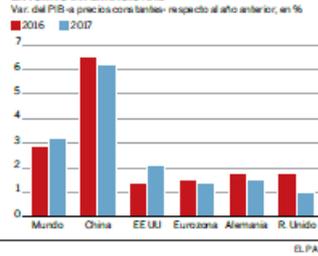
Por RAYMOND TORRES

Nubes en el horizonte

LO QUE PREVEN LOS ANALISTAS PARA ESPAÑA



ENTORNO INTERNACIONAL



LA CLAVE ESTÁ EN SABER APROVECHAR LA BUENA SITUACIÓN FINANCIERA Y LA FORTALEZA DE LA BALANZA DE PAGOS

para responder a la decisión del pueblo británico de salir de la Unión Europea y la situación preocupante de la banca italiana han creado nuevas turbulencias.

A ello se añade cierta incoherencia en las políticas económicas. Mientras que el Banco Central Europeo intenta estimular el crédito y la inversión mediante tipos de interés negativos y la compra de deuda pública y privada, las recomendaciones de la Comisión en materia presupuestaria siguen por una senda de austeridad. El propio Mario Draghi ha pedido un mayor protagonismo de la política presupuestaria y de reformas de fondo para activar la economía. Una advertencia parcialmente escuchada por el presidente de la Comisión Europea,

Jean-Claude Juncker que ha anunciado un esfuerzo adicional en materia de inversión.

También existen factores internos de desaceleración. Los efectos de la reducción de impuestos sobre el crecimiento del consumo de los hogares se han agotado. Se espera un endurecimiento en el impuesto de sociedades, imprescindible para evitar un nuevo incumplimiento de los objetivos de déficit pactados con Bruselas para este año. Y se vaticina una fuerte desaceleración del consumo público, así como de las inversiones en infraestructuras como consecuencia de la

situación presupuestaria y de la probable prórroga de los presupuestos, fruto del bloqueo político.

Con todo, la desaceleración ocurre en un contexto favorable para la reducción de los principales desequilibrios que sufre el país, sobre todo en materia de empleo. Mientras que en épocas anteriores la recuperación se topaba con el déficit externo, en esta ocasión los ingresos en concepto de exportaciones y rentas supera ampliamente a los pagos. Es decir, la balanza por cuenta corriente arroja un importante superávit, que otorga un importante

margen para el mantenimiento de un crecimiento elevado. Además, las empresas se encuentran en una situación financiera relativamente saneada que les permite invertir. Su endeudamiento se ha reducido.

El mantenimiento de la recuperación radica en cómo utilizar este espacio. El aprovechamiento del potencial inversor y de demanda mejoraría las perspectivas económicas y sociales. La clave está en la buena utilización de la política presupuestaria junto con reformas que eleven la productividad e impulsen la participación en el mercado laboral.

Raymond Torres es director de coyuntura de la Fundación de las Cajas de Ahorro (Funcas).

Triste final de legislatura

Por **ÁNGEL LABORDA**

A pesar de los empeños por parte del Gobierno de minimizar la mala evolución de las cuentas públicas, los fríos datos contables han puesto al descubierto lo que, por otra parte, ya era evidente desde hace meses: en 2015 se produjo una notable desviación del déficit del orden de un punto porcentual del PIB (algo más de 10.000 millones de euros) respecto al objetivo del 4,2% del PIB aprobado y comprometido con los socios europeos (gráfico superior izquierdo). No es el primer año en que esto sucede. De hecho, el objetivo no se ha cumplido en ningún año de las dos últimas legislaturas, si bien la desviación del último no tiene explicación posible como pudiera tenerla en años anteriores. Entre otros factores favorables, la economía ha estado en expansión y su crecimiento ha superado ampliamente lo previsto; la bajada de los tipos de interés ha sido mayor de lo anticipado, lo que ha generado un ahorro de unos 3.500 millones de euros en gastos de intereses; y los gastos por prestaciones de desempleo también han sido 4.700 millones menos de los presupuestados. Con todo ello, lo esperable hubiera sido que el déficit terminara más de un punto porcentual del PIB por debajo del objetivo.

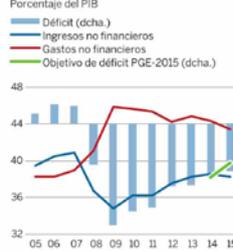
¿Qué es lo que ha generado el incumplimiento? En primer lugar, una mala presupuestación de los ingresos. A pesar del mayor crecimiento de la economía respecto de lo previsto, los ingresos por impuestos se han quedado 3.700 millones por debajo del presupuesto. En parte, ello obedece al adelanto parcial de las rebajas fiscales contempladas para 2016. Más aún, el Sistema de la Seguridad Social había estimado unos ingresos por cotizaciones

sociales de 109.833 millones (cifra a todas luces demasiado optimista) y lo recaudado se ha quedado en 100.492. Las comunidades autónomas también inflaron sus presupuestos de ingresos, ya que, si no, les era imposible reducir su déficit en un punto porcentual del PIB, tal como de forma poco consistente se les había asignado. Por otro lado, siendo un año electoral, también los gastos han ido más alegres de lo presupuestado, sobre todo en el ámbito de las CC AA, sin que el Ministerio de Hacienda pudiese en marcha los mecanismos de control contemplados en la Ley de Estabilidad Presupuestaria, como le requirió la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF). Al revés, las premió proporcionándoles financiación a tipos de interés cero. Un factor decisivo en el incumplimiento han sido las rebajas fiscales llevadas a cabo por el Gobierno, que han costado una pérdida de recaudación de 7.800 millones, según la Agencia Tributaria. Ahora se ve claro que no había margen fiscal para dichas rebajas, que posiblemente tengan que revertirse en el próximo o próximos años. Por último, ha habido una serie de gastos extraordinarios realizados en años

AHORA SE VE CLARO QUE NO HABÍA MARGEN PARA LAS REBAJAS FISCALES DEL GOBIERNO QUE HAN COSTADO 7.800 MILLONES

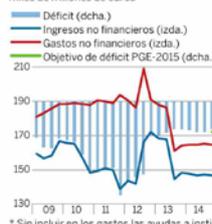
Expectativas económicas

INGRESOS, GASTOS Y DÉFICIT PÚBLICOS*



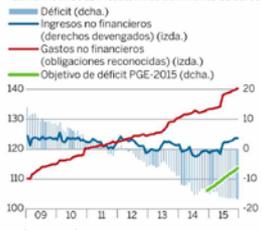
INGRESOS, GASTOS Y DÉFICIT DE LAS CC AA

Cont. nacional, suma móvil de 4 trimestres, miles de millones de euros



PRESUPUESTO DEL SISTEMA DE LA SEGURIDAD SOCIAL

Suma móvil de 12 meses, miles de millones de euros



DÉFICIT PÚBLICO TOTAL, CÍCLICO Y ESTRUCTURAL*

Porcentaje del PIB



* Sin incluir en los gastos las ayudas a instituciones financieras.

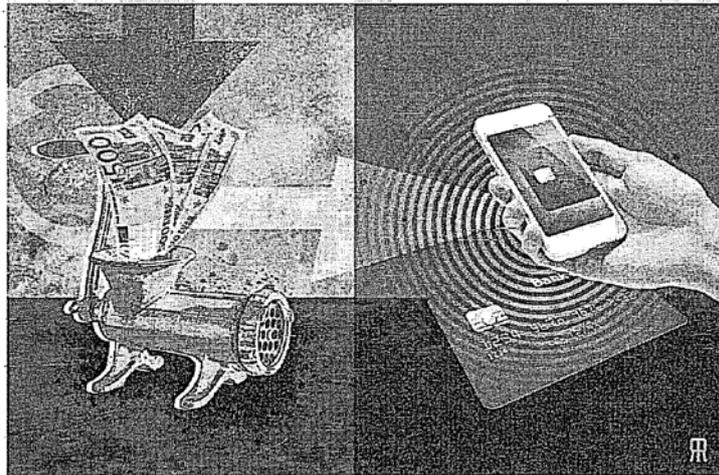
Fuentes: M. de Hacienda, M. de Empleo y Funcas. Gráficos elaborados por A. Laborda.

anteriores y que se han imputado a 2015, lo que explicaría unas dos décimas de la desviación total.

Todo ello explica que el incumplimiento del déficit se haya concentrado en el Sistema de la Seguridad Social y en las CC AA (gráfico superior derecho e inferior izquierdo). En el primer caso, lejos de disminuir, el déficit ha aumentado un 23,4%, hasta 18.475 millones de euros. Este déficit no es coyuntural sino estructural o permanente, por lo que necesita una solución urgente por parte del Gobierno entrante si no se quiere poner en peligro las pensiones futuras.

La mala adecuación de la política fiscal a los compromisos adquiridos y a los requerimientos de la situación financiera del sector público (con una deuda del 99% del PIB) se pone de manifiesto al analizar la composición del déficit (gráfico inferior derecho). Su componente cíclico mejoró casi dos puntos porcentuales del PIB, pero el estructural empeoró en torno a un punto, si excluimos los gastos extraordinarios no recurrentes. Es decir, la situación de las cuentas públicas es mala y además se deterioró notablemente el pasado año.

Ángel Laborda es director de coyuntura de Funcas.



El dinero estorba

Por EMILIO ONTIVEROS

NO PUEDE DECIRSE QUE LOS BILLETES Y MONEDAS TENGAN LOS DÍAS CONTADOS, PERO SU MANEJO IRÁ DECRECIENDO POR IMPOSICIÓN LEGAL O POR EL PAGO ELECTRÓNICO

Los que tenemos cierta edad podemos recordar no pocas escenas en las que el manejo del dinero ocupaba un lugar central en la señalización del comportamiento. Ser tangible concedía seguridad, certeza de la posesión, acentuando esa función de depósito de valor, que junto a la de unidad de cuenta y medio de pago tiene tradicionalmente asignados el dinero. Aquellos fajos que algunos sacaban del bolsillo para atender un pago, por pequeño que fuera, eran toda una exhibición. No menos llamativo resultarían ahora aquellos sobres con billetes remuneradores de actividades no siempre fiscalmente opacas. En el timo de la estampita, ampliamente ilustrado en la película *Los tramposos*, la codicia de los estafados se excitaba con la mera insinuación de aquellos sobres o bolsas preñados de aparentes billetes de curso legal que había encontrado el falso ingenio. Una versión moderna y más cercana al propósito de estas notas es el timo conocido como *rip deal*, practicado hace un par de meses en Girona: los estafadores se hacían pasar por empresarios interesados en grandes transacciones inmobiliarias, pero necesitaban cambiar billetes de 500 euros por billetes de menor denominación.

La continuidad de esas prácticas ya no dependerá solo de la ingenuidad, de la codicia o del grado de alfabetización financiera de las víctimas, sino también de la extensión cada día más cuestionada del dinero en efectivo. Al mismo tiempo que esos timos decimonónicos, podemos observar el pago de un periódico con el teléfono móvil o la conexión de este con un dispositivo electrónico recolector de donativos en una parroquia.

El dinero es sucio, opaco, costoso de manejar y un factor de perturbación para el control de la actividad económica. No puede decirse que los billetes y monedas tengan los días contados, pero su manejo seguirá decreciendo, ya sea por la extensión de la racionalidad asociada al uso de medios de pago electrónicos o por la directa imposición de las autoridades.

Hace unos meses conocimos la iniciativa del nuevo Gobierno danés tendente a la supresión del efectivo en transacciones normales, estableciendo su erradicación definitiva en 2030. Forma parte de las pro-

puestas del ministro de Hacienda con el fin de aumentar el crecimiento económico a través del de la productividad de las empresas, de las pymes especialmente. Se adoptó tras evaluar su impacto en términos de ahorro de costes de transacción y de cargas administrativas y financieras. La evitación del fraude, de la extensión de la economía ilícita han sido también factores determinantes de esa decisión. No será costosa la adaptación: en Dinamarca, el uso de efectivo y cheques apenas representaron una cuarta parte de los pagos al por menor en 2014, frente al 80% en 1990, según el Danish Payment Council. El año pasado el banco central de ese país decidió dejar de imprimir billetes y monedas.

Los ciudadanos nórdicos están a la cabeza en el uso de pagos por móvil y tarjetas de crédito: del 94% en Noruega y del 95% en Suecia. La mitad de la población escandinava dispone de aplicaciones en sus teléfonos inteligentes para realizar transferencias a otros teléfonos y a las tiendas. En Suecia, la cantidad de dinero en circulación ha caído más de un 25% desde 2007, a pesar del crecimiento desde entonces de la población y del PIB. Hasta las limosnas en las parroquias han adoptado la tendencia: el

año pasado, de los 20 millones de coronas suecas recaudados en diezmos, el 85% lo fueron mediante medios de pago electrónicos. Las tiendas dispondrán pronto del derecho a rechazar pagos en efectivo, de la misma forma que en muchos países, España incluido, ya tienen límites cuantitativos a esos pagos.

De menor alcance, pero complementaria de la anterior, es la iniciativa adoptada por la Comisión Europea y respaldada por el BCE dirigida a la supresión en la eurozona de los billetes de 500 euros. Billetes de tan elevada denominación difícilmente pueden satisfacer la función de medio de pago del dinero, pero acrecientan esa otra de depósito de valor, y no siempre como resultado de la normal actividad económica o de la amparada en las buenas prácticas. También se refuerza esta última función cuando no se confía suficientemente en los bancos o la remuneración de los depósitos bancarios es nula o negativa.

No es la primera vez que se cuestiona la conveniencia de esos billetes. Durante los preparativos del lanzamiento del euro fue controvertida la existencia de esas denominaciones tan elevadas. Larry Summers, exsecretario del Tesoro estadounidense, recuerda que fue discutido en el G7, considerando irresponsables esas emisiones y ofreciendo como contrapartida la retirada de los billetes de 100 dólares. Acabó imponiéndose la opción alemana representativa de los países que disponían de billetes de elevada denominación, como los de 1.000 marcos, equivalentes a algo más de 500 euros. A los inconvenientes vinculados a su trazabilidad legal o fiscal anticipados entonces, se añaden ahora los directamente asociados a la aplicación de la política monetaria excepcional, generadora de tipos de interés nulos o negativos, que al igual que otros bancos centrales está llevando a cabo el BCE.

En la medida en que se mantengan tipos de interés cercanos a cero, la remun-

neración a los depositantes seguirá siendo reducida, y con ella la propensión a tener dinero en depósitos bancarios. Si los tipos de interés entran en territorio negativo y los bancos cobran por depositar efectivo (Suiza y Japón ya lo hacen), el incentivo al atesoramiento será mucho mayor. Y se almacenan mejor billetes grandes: podría traer cuenta, como señalaba Claire Jones en el *Financial Times*, el pasado día 9; alquilar cajas de seguridad. Guardar tres millones de euros en billetes de 500 en una caja de seguridad en un banco alemán cuesta 60 euros, mientras que almacenar la misma cantidad pero en billetes de 50, lógicamente en una caja mayor, costaría 380 euros. Los poco conocidos billetes de 500 euros representan el 3,2% de todos los emitidos, pero su valor representa casi una tercera parte del efectivo existente. En España probablemente mucho más.

Si hoy es difícil la transmisión de las decisiones de política monetaria, mayor sería si la preferencia por mantener efectivo se extiende. Por eso es razonable la pretensión de las autoridades europeas, que ha encontrado respaldo académico y profesional, entre otros, del economista jefe del Banco de Inglaterra, Andy Haldane; del profesor de Harvard y anterior economista jefe del FMI, Kenneth Rogoff, o de Ruchir Agarwal y Miles Kimball, del FMI. Para los más optimistas, el achatamiento de esos billetes con denominaciones elevadas podría aumentar la propensión al consumo, o incentivar el refugio en otras monedas, con lo que depreciaría el tipo de cambio del euro y aumentaría la inflación, facilitadores de los objetivos del BCE. Lo que sí parece claro es que desaparecería una de las facilidades para el crecimiento de la economía sumergida, además de fomentar la alfabetización digital de la población.

No será un empeño fácil. La liquidación del dinero convencional, la extensión de los medios electrónicos de pago exige confianza en los sistemas bancarios, pero también en las propias tecnologías. La seguridad es la condición necesaria para que esas iniciativas prosperen y compensen la aparente reducción de libertad de algunos ciudadanos. Y la eventual pérdida de ingresos de señoreaje que todo banco central obtiene por la emisión de moneda.

Dirigentes, mayo 2016

OPINIÓN

BRAULIO MEDEL CÁMARA
PRESIDENTE DE UNICAJA BANK



EL IMPACTO DE LA CRISIS INTERNACIONAL

La historia reciente del sistema financiero español está marcada por la crisis financiera global iniciada en 2007, sin que puedan perderse de vista algunas singularidades. Entre 1995 y 2007 se iniciaron en España 7,5 millones de viviendas, en un contexto de disminución de los tipos de interés, de fuerte ampliación de la capacidad instalada de las entidades de depósito y de extraordinario crecimiento del crédito. A pesar de ello, aún en los años 2006 y 2007, la economía y el sistema financiero de España seguían siendo objeto de valoraciones positivas en el plano internacional. Pero la quiebra de Lehman Brothers en septiembre de 2008 develó el verdadero rostro de la crisis, que, como ha indicado el FMI, estuvo asociada a un redescubrimiento abrupto del riesgo de crédito. Se ha tratado de una crisis que ha ido golpeando a través de oleadas sucesivas. En una primera etapa, la crisis financiera internacional afectó relativamente poco al sistema bancario español, que sí acusó el impacto de la recesión en España y, en particular, el del hundimiento del mercado inmobiliario. Las medidas adoptadas fueron reflejando el reconocimiento del verdadero alcance de la crisis. A raíz de todo lo anterior se puso en marcha una auténtica reconversión del sistema. Todo ello ha propiciado un cambio del modelo bancario, con un perfil

radicalmente diferente al que estaba vigente hace tan solo unos años: de una dinámica de sobreendeudamiento a otra de endeudamiento sostenible, de un posicionamiento de escasa o nula aversión al riesgo a otro de extrema prudencia, de un enfoque de desvinculación entre el riesgo y el prestamista a otro de seguimiento permanente del proceso de transmisión del riesgo, etc.

“LA QUIEBRA DE LEHMAN BROTHERS ESTUVO ASOCIADA A UN REDESCUBRIMIENTO ABRUPTO DEL RIESGO DEL CRÉDITO”

Tres aspectos reflejan las grandes transformaciones en el sistema bancario español:

- Intenso proceso de consolidación, que ha desembocado en una disminución del número de entidades: dentro del sector de bancos y cajas, de 55 grupos bancarios existentes en 2009 se ha pasado a 14 grupos, con especial incidencia dentro del sector de las cajas.
- Reducción de la capacidad instala-

da en casi una tercera parte, tanto en oficinas como en empleados.

- Reforma del marco institucional de las cajas de ahorros, iniciada en 2010, con la introducción de la fórmula del ejercicio indirecto de la actividad financiera y culminada con la Ley 26/2013, que permite el mantenimiento del modelo tradicional de las cajas solo a entidades de pequeño tamaño y de limitada implantación territorial. El resto debía transformarse obligatoriamente en fundación ordinaria o bancaria.

Cada vez es más patente la interdependencia entre el sector financiero y la economía real, con la configuración de un escenario de creciente dificultad para las entidades financieras: i) Riesgo de instalación en una fase de estancamiento social; ii) Restricciones derivadas de las mayores exigencias regulatorias; iii) Aparición de nuevos competidores no bancarios; iv) Impacto de los nuevos desarrollos tecnológicos.

Como consecuencia de todo lo anterior, hay una serie de fuerzas endógenas y exógenas que empujan hacia mejoras en las vertientes de la dimensión, eficiencia y diversificación para hacer frente a todos los desafíos. ■

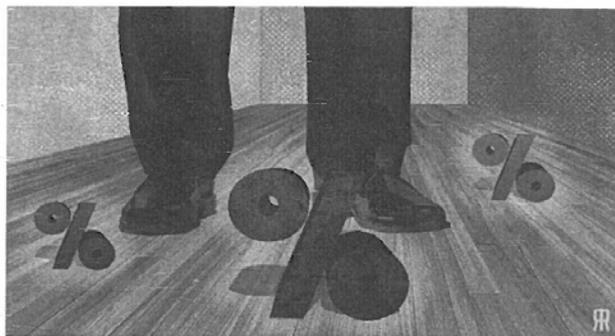
Los bancos centrales y los tipos de interés ultrabajos

Guillermo de la Dehesa

El País, 4 de febrero de 2016

16 NEGOCIOS
LABORATORIO DE IDEAS

EL PAÍS, Domingo 14 de febrero de 2016



Los bancos centrales y los tipos de interés ultrabajos

Por GUILLERMO DE LA DEHESA

El 12 de enero asistí a un importante simposio organizado conjuntamente por el Banco de Francia (BF) y por el Banco de Pagos Internacionales (BPI) con motivo de la despedida a Christian Noyer, gobernador y presidente respectivamente, con dicho título, que resumo a continuación basándome en el discurso de apertura del nuevo gobernador del Banco de Francia, François Villeroy de Galhau; del presidente del BPI, Jaime Caruana, y de mis intervenciones.

Todas las variables monetarias se encuentran hoy a niveles históricamente bajos. Las tasas de inflación (ya sean actuales o esperadas) son muy bajas. También lo son los tipos de interés de los activos seguros, los diferenciales de tipos de interés y la volatilidad, aunque con algún repunte reciente en algunos países emergentes. Esta situación supone un nuevo reto para la política monetaria de los bancos centrales.

La *curva de Phillips* (William Phillips, 1958), que mide la relación inversa entre la tasa de inflación o de aumento de los salarios y la tasa de desempleo —es decir, a menor paro, mayor inflación, y viceversa—, apunta a una nueva desconexión, como a principios de los años setenta, cuando hubo alta inflación y alto desempleo simultáneamente por la enorme subida del precio del petróleo. Sin embargo, ahora tanto los precios del petróleo como las expectativas del mercado a cinco años están cayendo.

Puede que estas expectativas sean cíclicas, derivadas de una caída de la demanda y del comercio mundiales o de un largo proceso de desapalancamiento tras la Gran Crisis. Pero también puede que sean estructurales, derivadas del bajo crecimiento de la productividad, del aumento de la desigualdad y del envejecimiento de la población, que terminan produciendo el fenómeno llamado "estancamiento secular", como han ido mostrando Hansen (1999), Krugman (2014), Summers (2014), Teulings y Baldwin (2014), entre otros, en el que la oferta de ahorro y la demanda de inversión sólo consiguen igualarse a tipos de interés negativos. O también por un aumento del ahorro derivado de una globalización que aumenta la competencia de precios y salarios, como ya mostró Ben Bernanke en 2005 con su teoría del "exceso de ahorro global".

En ciertos casos, esta baja demanda persistente puede ser el resultado de un problema de "histeresis", como puede estar ocurriendo en España, en donde existe un elevado "desempleo estructural" debido a un sistema dual de contratación y de una demanda de trabajo y de cualificación que no encuentran su oferta adecuada, tanto por un gran exceso de personas con formación universitaria pero con bajos rendimientos como por un gran defecto de personas con

LAS ENTIDADES EMISORAS SON NACIONALES MIENTRAS QUE LOS PROBLEMAS ACTUALES SON CRECIENTEMENTE GLOBALES

formación técnica postsecundaria, que suelen ganar más en promedio que los anteriores.

Estas tendencias persistentes plantean varios retos para los bancos centrales. Primero, la inmensa mayoría son nacionales, cuando los problemas actuales son crecientemente globales, afectando más a los países pequeños y abiertos y menos a los grandes y más cerrados. Segundo, el ciclo es crecientemente global, luego la política de tipos de cambio no es suficiente para aislar a muchos países. Tercero, la política monetaria laxa de los países desarrollados suele producir efectos *derrame* sobre los países emergentes. Ahora bien, conviene reconocer que hubiera sido mucho peor para los emergentes si los avanzados hubieran caído en deflación. Hoy, la política más efectiva a corto plazo en los países emergentes consiste en aumentar sus reservas de divisas y crear colchones internos para proteger sus sistemas financieros.

Y cuarto, ¿cuál debería ser el objetivo de inflación y su horizonte temporal? Algunos economistas proponen objetivos de inflación elevados para evitar caer a niveles cercanos a cero, de donde es muy difícil salir. Otros

proponen objetivos más bajos, porque estiman que la nueva situación normal es lo que ahora se llama muy baja inflación o *low-inflation*, siempre, por supuesto, que no afecte a la credibilidad de su banco central. Los hay quienes estiman que existe más flexibilidad para la política monetaria con un "objetivo de horizonte a medio plazo" que sea consistente con su mandato, como es el objetivo del BCE, y que asimismo sea consistente con mantener un sistema de *forward guidance* (FG), es decir, mantener los mismos tipos durante un periodo de tiempo suficientemente largo para que no haya duda alguna de que no habrá cambios hasta que no se cumpla el objetivo del banco central, dando así una mayor seguridad a los inversores. El BCE está además aplicando esta misma política de FG a su programa de compra de activos en el mercado (QE).

¿Cómo hacer frente al riesgo de una mala gestión de la salida de los tipos cercanos a cero (ZLB) y de la estabilidad financiera? Naturalmente, permanecer en esta situación durante mucho tiempo puede ser peligroso, ya que unos tipos y márgenes tan bajos no facilitan ni la intermediación financiera ni el flujo de crédito a la economía real. Pero también una excesiva adición al *forward guidance* puede afectar negativamente a la información e incluso a los fundamentos del mercado.

En este último sentido, el Banco de Pagos de Estrasburgo (BPI) (2014) ha señalado que un exceso de adición al FG y al ZLB podría originar la próxima crisis financiera, ya que una adición a la liquidez y un exceso en la toma de riesgos terminan originando burbujas e inestabilidad financiera, sin que las políticas macroprudenciales (MP) puedan evitarlo, ya que son demasiado lentas para detenerlas. Además, las políticas MP son esenciales para evitar la inestabilidad financiera *ex ante* pero no *ex post*. Pueden tanto limitar los efectos posteriores en caso de que el sistema financiero tenga un problema sistémico como evitar los costes de caldas

del PIB, reduciendo las correlaciones hacia abajo y las diferentes exposiciones entre las instituciones y las entidades financieras.

Por estas razones, toda regla monetaria que se aplique debe integrar una estimación muy aproximada del *output gap*, o "brecha del producto", que sea sostenible, ya que los ciclos de los negocios y los ciclos financieros no suelen coincidir. Una salida mal programada o a destiempo, o, lo que es peor, su descuento prematuro por los mercados, puede poner en riesgo a todo un sistema financiero o a algunas de sus entidades. Por esa razón, situaciones de "gran divergencia" entre las distintas políticas monetarias pueden resultar positivas ya que los ciclos nacionales suelen ser relativamente diferentes, se evita que sus salidas del ciclo puedan coincidir todas al mismo tiempo.

Naturalmente, en el caso del área euro (AE) la salida está todavía por llegar y será probablemente a medio plazo, ya que conlleva otros problemas estructurales muy serios. Especialmente la ausencia de una unión fiscal, que hace que su política macroeconómica esté totalmente coja y siga teniendo el riesgo de romperse si no se avanza pronto. Hasta ahora, el BCE ha tenido que salvar el AE un par de veces de su desaparición, pero su capacidad para sustituir la política fiscal es muy limitada.

Hay que tener en cuenta que, a pesar de las diferentes intervenciones de compra de activos del BCE en los mercados, si se compara con los balances de los otros grandes bancos centrales, ha sido mucho más prudente: si el nivel de todos sus balances fuese 100 en 2007, siete años y medio más tarde, el del Banco de Inglaterra es 515, el de la Fed es 500, el del Banco de Japón es 410 y el del BCE sólo 270.

Además, el BCE ha ido variando sus políticas de intervención monetaria de compra de activos. Primero utilizó los LTROS, es decir, operaciones de refinanciación a largo plazo. En mayo de 2010 utilizó el SMP, un programa limitado de compra de bonos públicos y privados emitidos por sus países miembros o empresas en dificultades, para evitar un mal funcionamiento de sus mercados y una mala transmisión de su política monetaria. Después, en septiembre del 2012, introdujo su programa OMT de compra de deuda pública, que no tenía límite de tamaño o de plazo, pero que debía ser solicitado por los países miembros en dificultades. Y en junio de 2014 introdujo los TLTRO, operaciones de compra a largo plazo dirigidas a mejorar la transmisión de su política monetaria y ayudar al funcionamiento de los sistemas de crédito bancarios de sus países miembros.

Guillermo de la Dehesa es presidente de honor del Centre for Economic Policy Research de Londres.

Un sistema de alerta temprana para el mundo de las finanzas

Nouriel Roubini

Expansión, 1 de octubre de 2015

Jueves 1 octubre 2015 Expansión 55

Opinión

El autor alerta de que las agencias de calificación tardan demasiado en detectar riesgos, mientras que los inversores actúan como un rebaño.

Un sistema de alerta temprana para el mundo de las finanzas



A FONDO

Nouriel Roubini

La reciente volatilidad de los mercados, en las economías en desarrollo y emergentes por igual, está mostrando, una vez más, cuánto pueden errar las agencias de calificación y los inversores en su evaluación de las vulnerabilidades económicas y financieras de los países. Las agencias de calificación esperan demasiado para detectar riesgos y rebajar las calificaciones de los países, mientras que los inversores se comportan como rebaños, ignorando con frecuencia la acumulación de riesgos durante un período demasiado largo antes de realizar cambios de manera brusca y provocar vaivenes exagerados en el mercado.

Dada la naturaleza de la agitación del mercado, un sistema de alerta temprana para tsunamis financieros puede ser difícil de crear, pero el mundo lo necesita hoy más que nunca. Pocas personas previeron la crisis *subprime* del año 2008, el riesgo de incumplimiento crediticio en la eurozona, o la turbulencia actual en los mercados financieros de todo el mundo. Los dedos acusadores señalan a políticos, bancos e instituciones supranacionales. Pero, se exonera de culpa con demasiada facilidad a los analistas y las agencias de calificación que calcularon mal la capacidad de pago de los deudores, incluyéndose entre estos a los gobiernos.

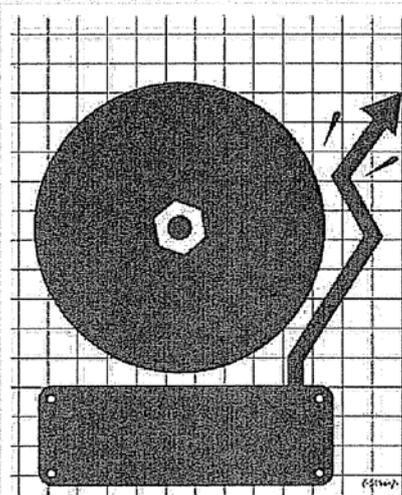
Por principio, las calificaciones crediticias se fundamentan en modelos estadísticos basados en incumplimientos crediticios en el pasado. En la práctica, sin embargo, debido a que en los hechos se han tenido pocos incumplimientos crediticios nacionales, las calificaciones soberanas a menudo son un asunto subjetivo. Los analistas de las agencias de calificación siguen los acontecimientos en el país del cual son responsables y, en caso necesario, viajan a dicho país para examinar la situación.

Este proceso significa que con frecuencia las calificaciones miran hacia atrás, las rebajas ocurren demasiado tarde, y típicamente se recalifica a los países sobre la base del momento en el que se llevan a cabo las vistas de los analistas, y no sobre la base del momento cuando cambiaron los aspectos fundamentales. Además, las agencias de calificación carecen de las herramientas para realizar regularmente un seguimiento de factores vitales, como por ejemplo de los cambios relativos a la inclusión social, la capacidad del país para innovar, y el riesgo que representa la hoja de balance del sector privado.

Las notas crediticias se basan en modelos estadísticos que se inspiran en pasados incumplimientos

Y, aún así, se otorga una importancia enorme a las calificaciones soberanas. Para muchos inversores, las calificaciones crediticias dictan dónde y cuánto ellos pueden invertir. Las calificaciones afectan a la cantidad de dinero que los bancos están dispuestos a prestar a los países en desarrollo, y las tasas que dichos países, y sus ciudadanos, deben pagar para acceder a préstamos. Las calificaciones brindan información que influye en las decisiones de las corporaciones respecto a con quién ellas harán negocios, y bajo qué condiciones.

Dados los problemas con las agencias de calificación, los inversores y



reguladores reconocen la necesidad de tener un abordaje diferente. Los inversores han tratado de identificar buenas alternativas, y en gran medida han fracasado. Las evaluaciones de riesgos -tales como las evaluaciones de los diferenciales soberanos de tasas de interés y las permutas de incumplimientos crediticios- reaccionan (y, a menudo sobre-reaccionan) rápidamente. Pero, debido a que reflejan sólo la comprensión que tiene el mercado sobre el riesgo, no son un mecanismo sistemático para descubrir riesgos ocultos y evitar crisis. De hecho, el reciente aumento repentino de volatilidad en los mercados sugiere que ellos son tan deficientes como las agencias de calificación en cuanto a la detección de señales de alerta temprana que indiquen problemas.

Evaluación integral

Los reguladores, por su parte, están empezando a exigir que los bancos desarrollen sus propios procesos internos de calificación. El problema es que pocas instituciones cuentan con las herramientas y la experiencia para hacer esto por sí solos. Una evaluación integral de los riesgos macro para la inversión que presenta un de-

terminado país requiere que se mire sistemáticamente a las acciones de renta variable y a los flujos de la cuenta nacional para capturar todos los peligros, incluyéndose el riesgo en el sistema financiero y la economía real, así como temas más amplios relativos al riesgo.

Como hemos visto en las crisis recientes, la asunción privada de riesgos y deuda se socializa cuando se produce una crisis. Por lo tanto, incluso cuando el déficit público y la deuda están en niveles bajos antes de una crisis, pueden elevarse bruscamente después de una erupción. Los gobiernos que parecían ser fiscalmente sólidos repentinamente se tornan en insolventes. Mediante el uso de 200 variables y factores cuantitativos para calificar trimestralmente a 174 países, hemos identificado una serie de países donde los inversores no visibilizan los riesgos y tampoco las oportunidades.

China es un ejemplo perfecto. Los desarrolladores de vivienda, los gobiernos locales y las empresas de propiedad estatal de este país se encuentran severamente sobreendeadados. China con la fortaleza su hoja de balance puede rescatarlos, pero en ese caso las autoridades se enfrentarían a

una disyuntiva: acogerse a la reforma o confiar, una vez más, en el apalancamiento para estimular la economía. Incluso si China continuara en el camino de la segunda opción, no sería capaz de alcanzar sus objetivos de crecimiento y se tornaría más frágil con el transcurso del tiempo.

El año pasado se debería haber rebajado la calificación de Brasil, llevándola por debajo del nivel de calificación para inversión, pues su economía tuvo problemas con un déficit fiscal creciente, una carga de la deuda en aumento y un entorno empresarial débil y en deterioro. El escándalo de corrupción dentro del gigante energético Petrobras finalmente está causando que las agencias de calificación reevalúen a Brasil, pero la decisión se produce demasiado tarde, y las rebajas de calificación, probablemente, no serán suficientes para reflejar el verdadero riesgo. Otros mercados emergentes también se ven frágiles y están en riesgo de sufrir una rebaja de calificación en el futuro.

En la eurozona, las calificaciones en la sombra ya daban cuenta, a finales de la década del año 2000, de la existencia de señales de alerta en Grecia y otros países de la periferia. Más recientemente, es posible que Irlanda y España merezcan que su calificación sea elevada, tras la consolidación fiscal y las reformas. Grecia, sin embargo, continúa siendo un caso perdido. Incluso con una reforma sustancial para mejorar su potencial de crecimiento, Grecia nunca podrá pagar su deuda soberana y necesita que se le brinde un alivio sustancial.

Una evaluación del riesgo soberano que sea sistemática e impulsada por los datos podría ayudar a detectar los riesgos implícitos en los vientos cambiantes a nivel mundial. En esa medida, proporciona exactamente lo que el mundo necesita ahora: un enfoque que elimina la necesidad de confiar en el abordaje ad hoc y lento de las agencias de calificación y en las señales ruidosas y volátiles procedentes de los mercados.

Presidente de Roubini Global Economics y profesor de economía en la Escuela de Negocios Stern de la Universidad de Nueva York
© Project Syndicate, 2015

Cuatro riesgos geopolíticos para la economía global

Martin Feldstein

ABC, 10 de enero de 2016

Opinión

ABC EMPRESA

DOMINGO, 10 DE ENERO DE 2016
WWW.ABC.ES/ECONOMIA 11



Cuatro riesgos geopolíticos para la economía global

MARTIN FELDSTEIN PROFESOR DE ECONOMÍA DE LA UNIVERSIDAD DE HARVARD

«Los principales peligros geopolíticos que nos aguardan a largo plazo provienen de cuatro fuentes: Rusia, China, Oriente Próximo y el ciberespacio»

El cambio de año es un buen momento para considerar los riesgos que nos aguardan. Existen, por supuesto, riesgos económicos importantes entre los que se cuentan la fijación incorrecta de precios causada por una década de tasas de interés ultrabajas, los desplazamientos en la demanda provocados por el cambio en la estructura de la economía china y la persistente debilidad de las economías europeas. Pero los principales riesgos a largo plazo son geopolíticos y provienen de cuatro fuentes: Rusia, China, Oriente Próximo y el ciberespacio.

Aunque la Unión Soviética ya no existe, Rusia continúa siendo una formidable potencia nuclear, con capacidad para proyectar su poderío hacia cualquier parte del mundo. Por otra parte, Rusia es económicamente débil por su dependencia de los ingresos provenientes del petróleo en tiempos en que sus precios han caído dramáticamente. Su presidente, Vladimir Putin, ya advirtió a los rusos que habrá austeridad ya que el gobierno será incapaz de ofrecer los beneficios por transferencias que proporcionó en los últimos años.

El riesgo geopolítico proviene de la creciente dependencia de Putin de la acción militar en el extranjero —en Ucrania y ahora en Siria— para mantener su popularidad interna haciendo uso de los medios locales de difusión (casi completamente bajo control del Kremlin) para ensalzar la importancia mundial de Rusia. Rusia también usa sus exportaciones de gas a Europa Occidental y Turquía como arma económica, aunque la reciente decisión turca de comprar gas a Israel pone de relieve los límites de esta estrategia. Mientras Putin responde a este y otros desafíos, Rusia continuará siendo una fuente de incertidumbre significativa para el resto del mundo.

China aún es un país pobre: su PIB per cápita es aproximadamente un cuarto del estadounidense en términos de paridad del poder adquisitivo (PPA). Pero como su población es cuatro veces mayor, su PIB total equivale al de EE.UU. (en términos de PPA). Y es el PIB total lo que determina la capacidad de un país para ampliar su poderío militar, ofrecer un mercado estratégicamente significativo para las exportaciones de otros países y ofrecer ayuda a otras partes del mundo. China está haciendo todas esas cosas a una escala acorde a su PIB. Aún con las tasas de crecimiento más moderadas proyectadas para el futuro, el crecimiento del PIB chino será mayor que el de EE.UU. o Europa.

China ahora está ampliando su alcance estratégico. Está reivindicando sus derechos marítimos en los mares de China Oriental y de China Meridional, que entran en conflicto con los reclamos de otros países en la región (entre ellos, Japón, Filipinas y Vietnam). En especial, China se apoya en la llamada «línea de los nueve puntos» (crea-

da inicialmente por Taiwán en 1947) para justificar su reclamo por el mar de China Meridional, donde ha creado islas artificiales y afirmado su soberanía sobre las aguas que las rodean. EE.UU. describe la política china como «negación de área antiaérea»: un esfuerzo para mantener a la marina estadounidense alejada del continente chino y, por lo tanto, de las costas de los aliados estadounidenses en la región.

También está ampliando su influencia geopolítica a través de iniciativas como el Banco Asiático de Inversión para Infraestructura, programas de asistencia en África y su plan «Un cinturón y un camino» para establecer vínculos marítimos y territoriales a través del Océano Índico y Asia Central, que se extenderán para llegar incluso hasta Europa. Los actuales líderes políticos chinos desean una relación pacífica de cooperación con EE.UU. y otros países occidentales. Pero una mirada hacia el futuro muestra que el desafío para EE.UU. y sus aliados será evitar que las generaciones futuras de líderes chinos adopten políticas que amenacen a Occidente.

«Las armas cibernéticas son de fácil acceso, baratas y capaces de llegar a todo el mundo»

En Oriente Próximo, gran parte de la atención del mundo se ha centrado en la amenaza que plantea ISIS a las poblaciones civiles en todo el planeta, incluidos Europa y EE.UU. El mayor problema en la región es el conflicto entre los musulmanes chiitas y los suníes, un clima que se han mantenido durante más de un milenio. La mayor parte de ese tiempo y en la mayoría de los lugares los chiitas han sido discriminados —y a menudo enfrentaron violencia letal— por parte de los suníes.

Por lo tanto, Arabia Saudí y otros estados del Golfo con líderes suníes perciben a Irán, la potencia regional chiita como su archienemigo estratégico. Arabia Saudí en especial teme que Irán decida ajustar viejas cuentas e intente trasladar la custodia de los sitios islámicos sagrados en La Meca y Medina a control chiita. Un conflicto entre Arabia Saudí e Irán también implicaría una lucha por las vastas riquezas petrolíferas de la península arábiga y la enorme riqueza financiera de los pequeños estados suníes como Kuwait y Catar.

La última de las fuentes de riesgo, el ciberespacio, puede llegar a eclipsar dentro de poco a todas las demás, porque las fronteras y los ejércitos no tienen forma de limpiarlo. Las amenazas incluyen los ataques de denegación de servicio a bancos y otras instituciones; el acceso no autorizado a registros personales en los bancos, empresas aseguradoras y agencias gubernamentales; y el espionaje industrial. De hecho, el robo generalizado de tecnología a empresas estadounidenses llevó a un reciente acuerdo entre China y EE.UU. para garantizar que ninguno de sus gobiernos proveerá asistencia para el robo de tecnología para beneficiar a las empresas de sus países.

Estos son temas importantes, pero no tan graves como la amenaza que representan los programas malignos o malware a la infraestructura crítica: redes eléctricas, sistemas de tráfico aéreo, oleoductos, provisión de agua, plataformas financieras, etcétera. Casos recientes de malware se han atribuido a China, Irán, Rusia y Corea del Norte. Pero no es necesario que en eso participen los Estados, las personas y los actores no estatales podrían hacer uso de programas malignos contratando el talento necesario en el mercado clandestino internacional.

Las armas cibernéticas son relativamente baratas (y, por lo tanto, de fácil acceso) y capaces de llegar a todo el mundo. Son las armas preferidas del futuro para atacar o extorsionar a un adversario. Y aún carecemos de la capacidad para bloquear esos ataques o identificar sus fuentes inequívocamente.

Estas cuatro fuentes de riesgo constituyen un conjunto de desafíos geopolíticos inusualmente grave. Al destacarlos no pretendo minimizar la importancia de otras cuestiones —como la política monetaria estadounidense, los bajos precios de las materias primas, las crisis de la deuda— que probablemente afectarán a la economía mundial el próximo año. Lo especial de estas amenazas provenientes de Rusia, China, Oriente Próximo y el ciberespacio es que persistirán y amenazarán nuestro futuro económico durante muchos años.

COPYRIGHT:PROJECT SYNDICATE, 2016



La economía no justifica el pánico de los mercados

Rafael Pampillón

Expansión, 23 de enero de 2016

Sábado 23 enero 2016 Expansión 39

Opinión

El autor subraya que España está mejor preparada ahora, con una economía más saneada que en 2008, al principio de la crisis.

La economía no justifica el pánico de los mercados

EL PULSO A LA ECONOMÍA
Rafael Pampillón
Olmecol

Coincidiendo con momentos de enorme incertidumbre y de volatilidad en los mercados financieros, el Fondo Monetario Internacional (FMI) publicó esta semana sus previsiones de crecimiento económico para 2016 y 2017. El FMI ha hablado claro, arrojando un poco de luz sobre el futuro de la economía mundial. Las previsiones de crecimiento no justifican el pánico de los mercados. Como consecuencia, éstos se han tranquilizado; el IBEX, por ejemplo, encadenó el jueves y ayer sus mayores subidas desde julio.

Según el FMI, la economía mundial aumentará su ritmo de crecimiento en los dos próximos años: 3,4% en 2016 (frente al 3,5% del año pasado) y un 3,6% en 2017. Estas previsiones son inferiores a las que había realizado en octubre, pero eso no significa que este mundo esté sufriendo una desaceleración de la economía mundial.

Los problemas de China

La principal causa de este deterioro hay que buscarla en China y en su dificultad para transformar su modelo económico. Desde hace años, el Partido Comunista está tratando de incentivar el consumo de los chinos importando más y exportando menos, de modo que sus ciudadanos puedan disponer de una mayor cantidad de bienes y servicios que mejore su nivel de vida.

Algo que se veía y se ve como muy necesario para satisfacer más adecuadamente las necesidades de una clase media pujante. Este cambio se está produciendo con dificultades, ya que el consumo y el sector servicios no son, por ahora, lo suficientemente potentes como para tomar el relevo de las exportaciones y la inversión. Y el resultado es un menor crecimiento económico de China.

Es cierto que el crecimiento del gigante asiático cayó en 2015 al 6,9%, su menor nivel de los últimos 25 años, pero esa es la tasa que el gobierno se había fijado como objetivo desde hacía tiempo.

No obstante, la calidad y la transparencia de la información siempre ha generado incertidumbre entre los analistas, por lo que su tasa de crecimiento o la calidad de la cartera crediticia de su sistema bancario puede ser mucho mayor (o menor) de lo publicado.

Si China 'estornuda', el resto del mundo padecerá una 'gripe' considerable

Lo cierto es que si China estornuda, el resto del mundo padecerá una gripe considerable, dadas las fuertes implicaciones comerciales y financieras en una economía tan globalizada.

Sin embargo, las autoridades chinas están aplicando políticas monetarias, fiscales y estructurales para evitar que el segundo motor de la economía mundial se acutur.

Precio de las materias primas

Como China es el mayor comprador mundial de materias primas, el freno en su tasa de crecimiento económico está provocando una caída brutal de sus importaciones y, como consecuencia, una caída en los pre-



Un operador de Wall Street se lamenta durante la jornada del pasado jueves.

cios de sus materias primas. Desde abril de 2011, éstos han disminuido más de un 60%. Una situación que beneficia a los países importadores como España, pero que debilita, en cambio, las perspectivas de crecimiento para los exportadores, como es el caso de la mayor parte de los países de América Latina.

De ahí que, este año, América Latina y el Caribe seguirán en recesión (-0,3%), a consecuencia, por un lado, de la caída de precios de las materias primas, pero también de las menores exportaciones hacia China, de la fuga de capitales hacia Estados Unidos y, por último, de la fuerte contracción de Venezuela y Brasil.

De hecho, para la economía brasileña, la mayor de América Latina, se pronostica un retroceso del 3,5% en 2016 y un estancamiento económico (0,0%) para 2017. Brasil está sufriendo graves problemas económicos y políticos que, desgraciadamente, se han ido agravando en los últimos meses. Sus exportaciones se están reduciendo por el deterioro económico de sus principales socios comerciales, así como por la caída del precio de las materias primas. Además, la inversión extranjera también ha disminuido por la pérdida de confianza en el país que ha provocado el escándalo de corrupción de Petrobras. Este jueves, la agencia de calificación Standard & Poor's (S&P) bajó de escale a negativa la perspectiva del rating de su deuda pública, que se

siña así en BBB-. S&P sigue así los pasos de Fitch que rebajó, en octubre del año pasado, la solvencia de la deuda pública brasileña, dejándola apenas a un escalón del bono basura.

EEUU: síntomas de agotamiento

El FMI también revisa a la baja las previsiones de crecimiento en 2016 y 2017 de EEUU. Este recorte se debe, por un lado, al encarecimiento del crédito a las empresas y familias a causa de la política monetaria más restrictiva que está aplicando la Reserva Federal; por otro, al efecto negativo que la fortaleza del dólar está teniendo sobre las exportaciones, y, por último, a la reducción del sector industrial provocada por la caída de la inversión en el petróleo.

Desgraciadamente, EEUU puede ser un cón negro en 2016. Nadie se atreve a decirlo muy alto, pero los mercados están dando por descontado que se avecina una recesión sobre la economía estadounidense. Una razón es que su actual expansión económica es la cuarta más prolongada de su historia y ya está mostrando signos de madurez y declive. Y aunque los datos de creación de empleo, confianza del consumidor y construcción de viviendas siguen siendo buenos, sin embargo el mercado de valores está anticipando el agotamiento de la fase expansiva.

En cambio, para la zona del Euro el FMI se muestra optimista y revisa al alza el crecimiento estimado para

2016 (hasta dejarlo en el 1,7%). Las buenas predicciones para Alemania y España compensan el recorte de las perspectivas para Francia.

Así, nuestro país vuelve a ser una de las economías más favorecidas en las nuevas previsiones del FMI: el crecimiento estimado del PIB es ahora del 2,7% para 2016 y del 2,3% para 2017, superando las publicadas el pasado mes de octubre. Las estimaciones del organismo para este año coinciden con las de la OCDE y con el consenso de Fincas, que apuntan también a un 2,7%.

Incertidumbres

Sin embargo, intentar prever el comportamiento futuro de la economía española no resulta nada fácil. Hay demasiadas incertidumbres y de diferentes tipos. No sabemos quién gobernará España ni cómo será su política impositiva, de gasto público, salario mínimo y unidad de mercado.

Tampoco sabemos cómo evolucionará a lo largo del año el precio del petróleo, el mercado inmobiliario y el tipo de cambio del euro con respecto al dólar. Estas inseguridades internas y externas pueden influir en la confianza de los empresarios y consumidores y, por tanto, en la actividad económica y en el empleo.

De ahí que en estos días de desasosiego se deba subrayar que España está ahora mejor preparada que en 2008, cuando comenzó la crisis. La actividad económica de nuestro país se está beneficiando por las reformas aplicadas durante los últimos años y alabadas por el propio FMI. España dispone de un sistema financiero solvente, un menor déficit público y muchas más empresas que exportan de forma regular (aquellas que lo hacen al menos durante cuatro años seguidos).

El nuevo gobierno de España va a recibir una economía más saneada y mucho más abierta al exterior que la que heredó el saliente. Un punto de partida que le permitirá continuar con unas reformas que podrían situar a España en la vanguardia de los países industrializados.

Catedrático de la Universidad CEU-San Pablo y Profesor del IE Business School

El miedo como factor en los mercados mundiales

Kenneth Rogoff

El País, 20 de marzo de 2016

EL PAÍS, Domingo 20 de marzo de 2016

NEGOCIOS 19

LABORATORIO DE IDEAS



El miedo como factor en los mercados mundiales

Por KENNETH ROGOFF

La extraordinaria volatilidad que experimentaron los mercados el año pasado está fuertemente vinculada con riesgos e incertidumbres genuinos, debidos a factores como el crecimiento chino, los bancos europeos y el exceso de oferta de petróleo. En los dos primeros meses de este año, muchos inversores entraron en pánico al considerar la posibilidad de que hasta Estados Unidos, el país con la historia de crecimiento más reconfortante, estuviese a punto de caer en recesión. De hecho, el 21% de los expertos que participan en la encuesta mensual de *The Wall Street Journal* creían que la recesión estaba a la vuelta de la esquina.

No negaré que existen riesgos. Un golpe lo suficientemente grande al crecimiento de China o al sistema financiero europeo ciertamente podría convertir el lento crecimiento de la economía mundial en recesión. Una idea aún más aterradora es que a esta altura del año que viene, la presidencia estadounidense tal vez se haya convertido en un *reality show*.

Sin embargo, desde una perspectiva macroeconómica, las variables fundamentales no se ven tan mal. Los datos sobre el empleo y la confianza de los consumidores se ven sólidos, y el sector petrolero no es lo suficientemente grande respecto del PIB como para que el colapso de sus precios ponga a la economía estadounidense de rodillas. De hecho, el impulsor menos valorado del sentimiento del mercado en la actualidad es el miedo a otra gran crisis.

Existen algunos paralelismos entre el actual desasosiego y el sentimiento del mercado en la década posterior a la Segunda Guerra Mundial. En ambos casos tenemos una gigantesca demanda de activos seguros (por supuesto, la represión financiera también jugó un papel importante en la posguerra, ya que los gobiernos forzaron a los inversores privados a comprar deuda a tasas de interés inferiores a las del mercado).

Incluso una década después de la Segunda Guerra Mundial, cuando el famoso economista John Kenneth Galbraith opinó

EL MAYOR PROBLEMA ES EL FRACASO DE LOS PAÍSES EN HACER REFORMAS ESTRUCTURALES

MANEJAR EL GOBIERNO COMO UN 'REALITY SHOW' NO DARÁ RESULTADOS

que el mundo podría experimentar otra depresión, hubo agitación en los mercados. La gente aún recordaba la caída del 90% de la Bolsa estadounidense durante los primeros años de la Gran Depresión. Allí por la década de 1950, no era difícil imaginar que las cosas pudieran complicarse una vez más. Después de todo, el mundo terminaba de transitar una serie de catástrofes, entre las que se contaban dos guerras mundiales, una epidemia de influenza y, por supuesto, la propia Depresión. Hace 60 años, el fantasma de la guerra atómica también se veía demasiado real.

La gente hoy no necesita que le recuerden cuán rápida y profundamente pueden caer los mercados de acciones. Después de la crisis financiera de 2008, las acciones estadounidenses experimentaron una baja superior al 50%. Los mercados de renta variable en algunos otros países cayeron considerablemente más: el de Islandia, por ejemplo, se desplomó más del

90%. No sorprende entonces que cuando la reciente baja del mercado llegó al 20%, muchos se preguntaron cuánto peor podía llegar a ser y si los temores de una nueva recesión podrían convertirse en una profecía autocumplida.

La idea es que los inversores se preocupan tanto por una recesión y las acciones sufren caídas tan pronunciadas que el sentimiento bajista incide sobre la economía real a través de una gran reducción del gasto que genera la caída que se temía. Pueden tener razón, incluso si los mercados sobrestiman su propia influencia sobre la economía real.

Por otra parte, el hecho de que EE UU se las haya ingeniado para avanzar a pesar de las dificultades mundiales sugiere que su demanda interna es robusta, pero esto no parece impresionar a los mercados. Incluso aquellos inversores que mantienen un cauto optimismo respecto de la economía estadounidense se preocupan por la posibilidad de que la Reserva Federal de ese país considere que el crecimiento es motivo para continuar aumentando las tasas de interés y que eso genere enormes problemas para las economías emergentes.

Hay otras explicaciones para la volatilidad además del miedo, por supuesto. La más simple es que realmente estamos mal. Tal vez los riesgos individuales no sean del mismo orden de magnitud que en la década de 1950, pero su cantidad es mayor y los mercados partieron de una situación mucho más inflada.

Además, la globalización financiera ha profundizado fuertemente las interrelaciones, magnificando la transmisión de los shocks. Existen grandes bolsones de fragilidad y debilidad en los mercados

mundiales de deuda, donde la actual expansión monetaria oculta problemas profundamente arraigados bajo la superficie. Hay quienes señalan la falta de liquidez en los mercados líderes como causa de las impresionantes fluctuaciones de precios; en un mercado poco activo, un pequeño cambio en la demanda o la oferta a veces requiere un gran desplazamiento de los precios para recuperar el equilibrio.

La explicación más convincente, sin embargo, continúa siendo el temor de los mercados a que, cuando los riesgos externos finalmente aparezcan, los políticos y los responsables de las políticas no serán capaces de solucionarlos eficazmente. De todas las debilidades reveladas por la crisis financiera, la parálisis política ha sido la más profunda.

Hay quienes dicen que los gobiernos no actuaron lo suficiente para alimentar la demanda. Aunque eso es cierto, no es el único componente de esta historia. El mayor problema que aqueja hoy al mundo es el abyecto fracaso de la mayoría de los países para implementar reformas estructurales. Con el crecimiento de la productividad atascado a baja velocidad al menos temporalmente y la disminución de la población mundial en el largo plazo, la verdadera restricción para las economías avanzadas es el lado de la oferta, no la falta de demanda.

En el largo plazo, son los factores de la oferta los que determinan el crecimiento de un país, y si los países no son capaces de implementar profundas reformas estructurales después de una crisis, resulta difícil ver cuál será la solución. Manejar el gobierno como un *reality show*, siempre pendientes de los índices de audiencia, no logrará resultados.

Kenneth Rogoff es profesor de Economía y Política Pública en la Universidad de Harvard y ex economista jefe del Fondo Monetario Internacional (FMI).

© Project Syndicate, 2016.
www.project-syndicate.org

¿Una herencia envenenada global?
 Juan José Toribio
 Expansión, 2 de noviembre de 2015

24 Expansión Lunes 2 noviembre 2015
 ECONOMÍA / POLÍTICA

¿Una herencia envenenada global?

A pesar de que las cifras macro podrían invitar al optimismo, hay muchos factores de incertidumbre en la economía mundial. Los gobiernos y los bancos centrales disponen ahora de poca capacidad para impulsar la actividad.



Juan José Toribio

Si solo atendiéramos a las tasas de crecimiento, cabría afirmar que la economía global ha dejado atrás la catástrofe financiera desatada en 2007. La crisis se manifestó con su mayor crudeza dos años después, cuando el PIB mundial experimentó una contracción considerable. Pero, desde entonces, la economía global no ha dejado de crecer.

En efecto, uno puede advertir cómo, en los cuatro años más recientes (incluido 2015), la actividad económica global ha venido expandiéndose a tasas cercanas al 3,5%. Llevamos varios años avanzando a velocidad de crucero, y lo hacemos, además, de forma aparentemente sostenible. Con la inflación a niveles muy bajos o negativos y los desequilibrios en balanzas de pagos menos acusados que antes de la crisis, no parece que se adviendan en el horizonte indicios de frenada.

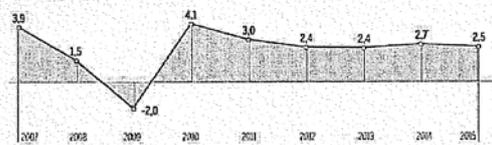
La moderación en los precios de la energía y otras materias primas, las tendencias a la baja en las tasas de desempleo, la revolución tecnológica o el dinamismo del comercio internacional son otros factores de optimismo. Cualquier analista estaría tentado de afirmar que la economía mundial vive uno de los momentos más dulces de su historia.

Y, sin embargo, se percibe claramente un ambiente de incertidumbre. Persisten en el ámbito inversor muchas dudas y temores. ¿De dónde nacen, pues, esas inquietudes compartidas?

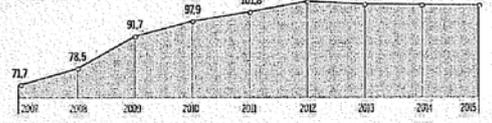
Sin duda, la crisis alteró muchos parámetros de comportamiento económico. Vimos desaparecer una parte considerable del tejido empresarial. Las actitudes gerenciales se plegaron para contrarrestar la contracción de las demandas, reducciones de plantillas, dificultades financieras y ajuste económico. Con el aumento del desempleo, se incrementaron las desigualdades y surgieron nuevas tensiones sociales. Muchas empresas vieron afectada a la baja su reputación social, con se-

RADIOGRAFÍA DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

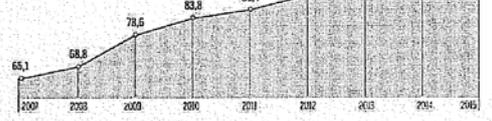
PIB mundial
 Variación anual, en %



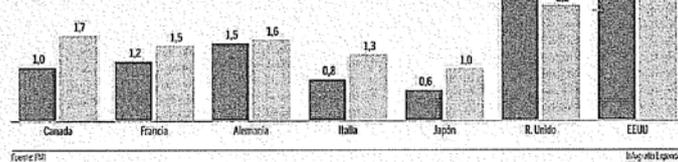
Deuda pública de las economías avanzadas
 En % del PIB



Deuda pública de la eurozona
 En % del PIB

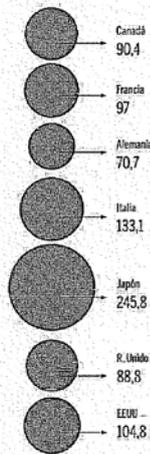


El crecimiento de las grandes economías
 Variación anual, en %



Fuente: FMI

Deuda pública en el G-7
 En % del PIB



de referencia hasta un nivel casi igual a cero. Las autoridades monetarias señalaban a los bancos privados, de este modo, su disposición a regalarles, mediante préstamos a corto plazo, tanto dinero como necesitaran para cubrir sus necesidades de liquidez. Claro que eso no parecía resolver la situación.

Conscientes de ello, los bancos centrales arbitraron líneas de financiación a largo plazo e indicaron su disposición a ir más allá. La advertencia se hizo realidad poco después, cuando decidieron saltarse la intermediación bancaria y llevar a cabo compras masivas de deuda (pública, en su mayoría) directamente en los mercados, una estrategia conocida como *quantitative easing*.

Han llegado así a generarse tipos de interés negativos, una situación anómala sin precedentes. Por lo demás, esos impulsos monetarios solo han tenido un reflejo limitado en la economía real, puesto que los demandantes potenciales de crédito (empresas y familias) parecen más preocupados por reducir sus pasivos acumulados (otro legado de la crisis) que por embarcarse en nuevos endeudamientos.

Poco margen de maniobra
 Pero todo esto ya es historia. La cuestión ahora es qué podría hacerse si el bache económico de China, el aviso de Oriente Medio, o cualquier otra circunstancia imprevista provocara una nueva crisis mundial. La mayoría de los gobiernos disponen de escasa o nula capacidad para impulsar la actividad vía déficit y deuda pública, mientras que la mayoría de los bancos centrales han abusado de su instrumentación monetaria, y ampliar el *quantitative easing* sería poco creíble.

Esta situación no deja espacio para ninguna política fiscal que no sea contractiva. Nos guste o no, la austeridad fiscal es la única solución viable, por más que implique renunciar a la estimulación de la economía por la vía de un aumento de gastos públicos o de una reducción de ingresos tributarios. El austericidio está aquí para quedarse.

Pero no se trata solo de un problema fiscal; también la política monetaria parece haber agotado sus posibilidades. A raíz de la crisis financiera, todos los bancos centrales redujeron sus tipos de interés

rios problemas para restablecerla. Por su parte, en el ámbito académico se inició un giro que parece alegrarle de los supuestos de la economía de mercado. En definitiva, el mundo económico experimentó en esos años de dificultades un cambio sustancial, difícilmente reversible ahora.

Déficits insostenibles. Pero el legado de la crisis va más allá. La inquietud actual tiene también causas objetivas y se deriva, sobre todo, de aquellas políticas económicas aplicadas por casi todos los gobiernos, en su afán por pasar página cuanto antes.

Tal actitud cortoplacista es fácil de entender, pero no pueden evitarse repercusiones en un horizonte más largo, cuyas facturas empiezan a entretenerse.

Las deudas públicas acumuladas se han disparado hasta límites difícilmente sostenibles

Nos guste o no, la austeridad fiscal es la única solución. El austericidio está aquí para quedarse

El legado de la crisis es el agotamiento de los instrumentos para impulsar la demanda agregada

Desde el punto de vista presupuestario, los déficits públicos se dispararon. También debe advertirse que se aplicaron serios esfuerzos para reducir tales brechas fiscales sin que se lograra volver a las situaciones de equilibrio (o de ligeros déficits) anteriores. Por lo demás, cabe recordar cómo esos esfuerzos para reequilibrar las cuentas públicas han sido catalogados como un supuesto austericidio que, pretendidamente, frenaba el crecimiento e imponía costes sociales a muchos sectores no dispuestos a aceptarlos. Claro que nadie ha explicado qué otra cosa podía hacerse sin perpetuar los déficits de las administraciones públicas.

Porque lo cierto es que las deudas de los Estados no han dejado de crecer. Muchos gobiernos se muestran satisfe-

chos con las reducciones llevadas a cabo en el déficit presupuestario, quizá sin valorar que las deudas públicas acumuladas se han disparado hasta límites difícilmente sostenibles.

Esta situación no deja espacio para ninguna política fiscal que no sea contractiva. Nos guste o no, la austeridad fiscal es la única solución viable, por más que implique renunciar a la estimulación de la economía por la vía de un aumento de gastos públicos o de una reducción de ingresos tributarios. El austericidio está aquí para quedarse.

Pero no se trata solo de un problema fiscal; también la política monetaria parece haber agotado sus posibilidades. A raíz de la crisis financiera, todos los bancos centrales redujeron sus tipos de interés



En estas últimas páginas comentábamos en la columna anterior la tendencia hacia la polarización social descrita en la obra de Tyler Cowen 'Se acabo la clase media'. Retornamos con la globalización económica o el impacto de las nuevas tecnologías están acercando los contrastes entre los estratos inferiores y superiores de la sociedad de renta y riqueza. No son datos en sí, sin embargo, según estudios recientes, la evolución de la desigualdad económica tanto desde un punto de vista global como en el interior de los países desarrollados, especialmente en las naciones se efectúan teniendo en cuenta el conjunto de la vida de las personas y no un año concreto. Menos desigualdad por las enormes diferencias entre los estratos.

Otro hecho constatable, que destaca paralelamente al anterior, es el retorno de las acciones filantrópicas por parte de quienes están en la cúspide de la pirámide económica mundial, los denominados 'billionaires'. Literalmente, se trata de los 'billionaires', la tradicional palabra española de 'millonarios' se queda pequeña ante la inmensidad de las cifras que se manejan y que llegan a millones y millones. Se estima que en el mundo hay unos 1.800 personas que integran un selecto grupo, con una riqueza media de unos 1.800 millones de dólares. Algunos de ellos, como George Kaiser, no tiene empresas en sí, su propia riqueza como 'billionaire'.

La acción filantrópica protagonizada recientemente por Mark Zuckerberg, fundador de Facebook, con motivo del nacimiento de su primera hija, ha hecho saltar todas las redes. El caso merece ser analizado no solo por su magnitud económica y su dimensión ética, sino también por otras connotaciones estratégicas. A través de una carta abierta dirigida a su hija, el matrimonio Zuckerberg-Chan se comprometen a realizar inversiones a largo plazo, desarrollar nuevas tecnologías y contribuir política pública para resolver los mayores desafíos del mundo. A los fines destinaron el 99% de su participación en el capital de Facebook, valorado en el momento actual (con los ajustes) que el 1 de enero de 2015 en unos 45.000 millones de dólares.

La acción ha sorprendido incluso en Estados Unidos, país con una larga tradición en el ejercicio de la filantropía por los magnates del mundo económico. Tuvo en 1889, Andrew Carnegie, que fundó una red de 1.700 bibliotecas públicas, defendió que los empresarios debían promover acciones altruistas con beneficio duradero para la población, en vez de dejar al azar o a su discreción. Otras muchas figuras del mundo empresarial siguieron su ejemplo.

Pero, en los últimos tiempos, el personaje que, entrando al 'nuevo milenio' de la filantropía, ha abanderado esta corriente dentro de la industria ha sido, sin duda, Warren Buffett, quien, en 2010, lanzó la iniciativa 'Giving Pledge' ('La promesa de dar') conjuntamente con Bill Gates. Su finalidad es lograr el compromiso de los adinerados en el sentido de desinteresarse, antes de su fallecimiento, de la mitad de su patrimonio para causas benéficas. Inicialmente, 40 fundaron se adherieron al proyecto; en la actualidad son 137, de 14 países. En contraposición, se habla asimismo, como

el organismo periódicamente por un importante barón como, por ejemplo, a los 'magnates' en otros términos, de grandes sobornos, su riqueza a la siguiente generación.

El fundador de Facebook no se limita a introducir grandes innovaciones en el ámbito de la tecnología; también está dedicado a ser un 'filántropo' en materia de filantropía. Se destaca desde marzo de 2015 y un tiempo, y de hecho, con ya terminados los análisis que se han realizado al respecto. Algunas puntuaciones se describen:

I) De entrada, la proximidad con la que Zuckerberg se embarca en su proyecto solidario, con tan solo 31 años de edad, es contraste con la avanzada edad habitual entre los grandes filántropos estadounidenses.

II) Por otro lado, la cifra comprometida es enorme. Equivale a 1,5 veces el presupuesto anual de gastos de la Junta de Andalucía, algo así como el doble del valor de todos los depósitos del sistema bancario de la provincia de Málaga.

III) Sin embargo, una cosa es la cantidad asignada y otra, poder no administrarla a terceros personas. Varios han sido los observadores críticos tradicionalmente para analizar los recursos: esencialmente, fundaciones externas o fundaciones, o fondos de inversión. Zuckerberg se apunta de esos esquemas híbridos y parece a una sociedad de responsabilidad limitada para la gestión de su fortuna con la finalidad descrita. A todos los efectos, la idea es utilizar una fórmula típicamente capitalista con la cual, aunque necesariamente importante, diferencia de que los recursos y los roles han de destinarse a objetivos de interés social.

IV) Ciertamente de interés social, con la intención de que serán él o las personas que dirige las que tengan capacidad para decidir sobre su prioridad. Para los grandes filántropos, en general, y para la mayoría de procedimientos de los grandes Silicon Valley, en particular, el consenso del Estado no es esencial, necesario para la realización de su función benéfica.

V) Colores en la cuestión de utilidades que han transformado nuestra vida, magnitud en la distribución de la extraordinaria riqueza acumulada, los visionarios de Silicon Valley (incluido con una factoría de startups) se han dedicado también por ser verdaderos creyentes en la meritocracia de los cargos tributarios de sus corporaciones. Edward Luce recuerda cómo la contribución exponencial de Facebook en el Reino Unido quedó en unos sencillos 4.327 libras en el ejercicio 2011, mientras que fue más en el año anterior.

Muchas pueden ser las objeciones a las visiones y a las nuevas formas de la filantropía. Quizás lo ideal sería que este tipo de acciones no fuera reconocido, ante un panorama de igualdad estricta de oportunidades y de una distribución igualitaria del bienestar económico en un marco de progreso. Mientras no se llegue a esa situación, deben ser bienvenidas cuantas iniciativas, públicas, privadas o mixtas, se pongan en marcha para corregir las divergencias existentes. Antes de desear cualquier otro tipo, conviene reconocer que hay una alternativa mejor y más eficaz.

ARREBOLA CASTAÑO, Yolanda. Licenciada en Periodismo por la Universidad de Málaga. Ha desarrollado su actividad en la Agencia de Comunicación EFE. Actualmente desempeña su función en el Departamento de Comunicación e Imagen de Unicaja Banco.

CORONAS VALLE, Paula. Nació en Málaga (España). Titulada por el Conservatorio Superior de Música de Málaga. Es profesora de piano por oposición en el Conservatorio Profesional de Música “Manuel Carra” de Málaga. Asimismo es doctora en Comunicación y Música por la Universidad de dicha ciudad. Es Vocal de Música del Ateneo de Málaga y miembro fundador de Juventudes Musicales de Málaga, y Directora de la Revista musical *Intermezzo*. Ha sido distinguida, entre otros premios y menciones, con el Premio Andalucía, que le ha sido otorgado por la Junta de Andalucía en reconocimiento a su labor musical. Ha grabado numerosos Cds especialmente dedicados a la música española. Es autora de diversas publicaciones bibliográficas sobre la vida y obra de los maestros García Abril y Joaquín Rodrigo, que incluye edición bilingüe y CD recopilatorio de la obra pianística de ambos maestros.

DOMÍNGUEZ ENFEDAQUE, Nuria. Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Málaga. Máster en Finanzas por la Universidad de Groningen (Holanda). Ha cursado estudios en la Universidad de Lieja (Bélgica), dentro del Programa Erasmus. Ha llevado a cabo estancias en prácticas en Unicorp Vida, S. A., Compañía de Seguros, y KPMG, y ha realizado estudios de Inglés en la Universidad de California en Los Ángeles (UCLA). Actualmente forma parte de PwC.

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 General de Secretaría General y 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.

GONZÁLEZ MEDINA, Andrés Ángel. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. En la actualidad es profesor de Economía de educación secundaria en el I.E.S. Playamar. Forma parte del equipo de trabajo del proyecto de educación financiera “Edufinet”.

LÓPEZ DEL PASO, Rafael. Doctor en Economía por la Universidad de Granada. Ha realizado estudios de postgrado en la London School of Economics y en la Universidad Complutense de Madrid. Ha sido investigador en la Fundación de las Cajas de Ahorros y profesor de Economía Aplicada y Fundamentos Económicos en la Universidad de Granada. Actualmente es Director de Gabinete Técnico, Eficiencia y Estudios de Unicaja Banco y Profesor Colaborador Honorario del Departamento de Hacienda Pública de la Universidad de Málaga. Vocal del Consejo de Administración de Analistas Económicos de Andalucía. 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”.

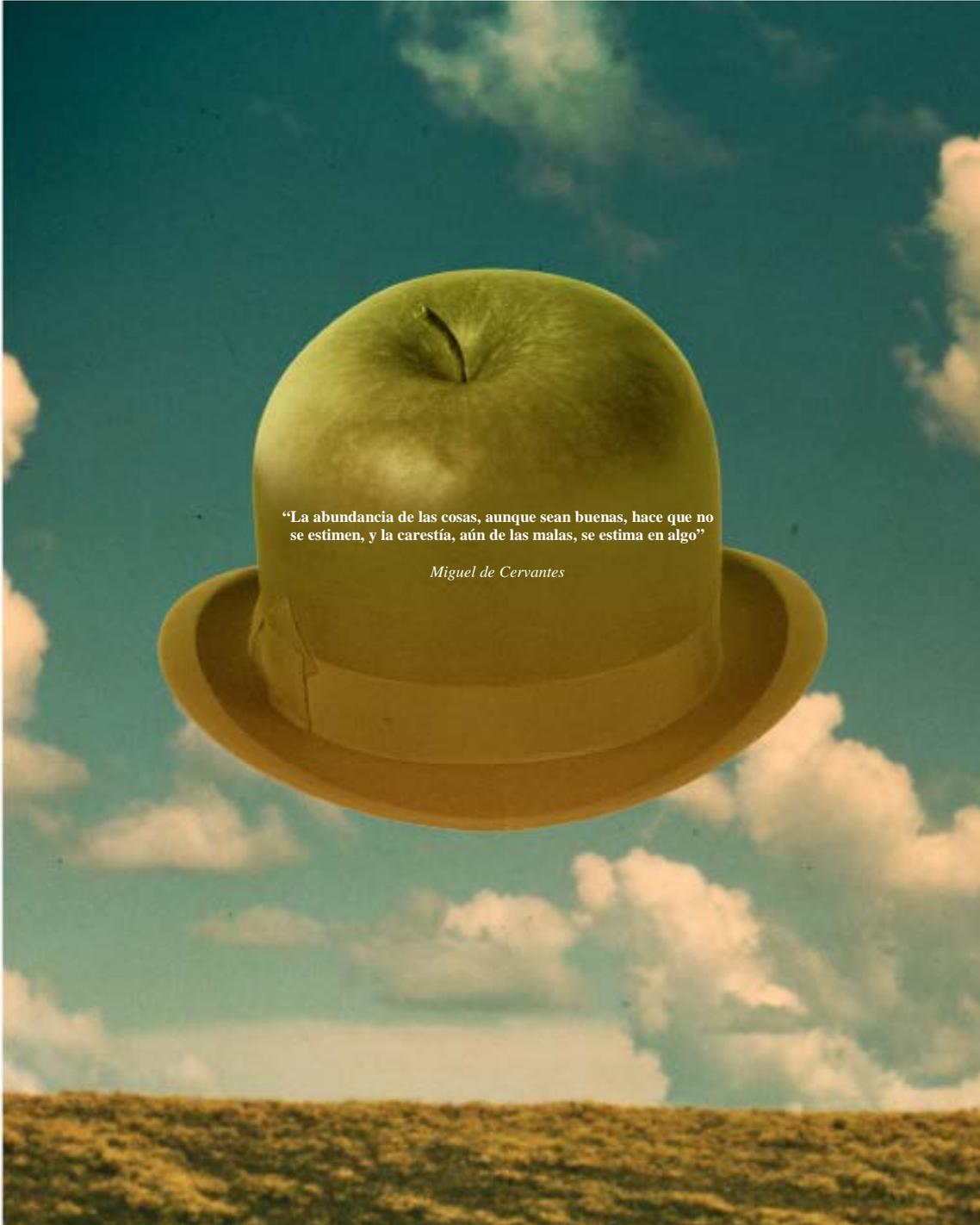
LÓPEZ JIMÉNEZ, José María. Doctor y Licenciado en Derecho por la Universidad de Málaga. Diplomado en Ciencias Políticas y Sociología por la UNED (Sección Ciencias Políticas). Responsable de Asesoramiento en materia de Gobernanza. en Unicaja Banco, es director y autor de diversos libros, artículos y capítulos en obras colectivas sobre aspectos relacionados con el sistema financiero, como los medios de pago, el fraude con tarjetas, las participaciones preferentes, la cláusula suelo o el gobierno corporativo de las entidades bancarias, entre otras materias. Forma parte del equipo de trabajo del proyecto de educación financiera “Edufinet”.

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.

MONSERRAT VALENTÍ, Pau A. Licenciado en Economía y en Administración y Dirección de Empresas. Profesor asociado de ‘Economía Financiera’ en la UIB. Economista del portal de análisis comparativo de productos bancarios iAhorro.com. Perito economista en el despacho profesional FuturLegal.com. Divulgador de finanzas en medios de comunicación (“Salvados” de la Sexta, “Economía de bolsillo” de TVE2, “La Sexta Columna” o “Ser Consumidores” de Cadena Ser entre otros). Actualmente participa en proyecto de investigación sobre préstamo responsable y ficheros de solvencia (DER 2013/4631) financiado por el Ministerio de Economía. Autor del libro “La banca culpable” de Esfera de los libros.

SCHRÖDER, Christian. Licenciado en Matemáticas Aplicadas a Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Tréveris, Alemania. En la actualidad desempeña sus funciones como analista de riesgos en la Dirección Corporativa de Riesgo de Crédito de Unicaja Banco, S.A. Previamente ha pasado por varios puestos en la red minorista de dicha entidad, entre otros, responsable de inversiones, interventor y director de sucursal. Forma parte del equipo de trabajo del proyecto de educación financiera “Edufinet”.

TORRES CASERO, José A. Licenciado en Jurídico – Empresarial por la Universidad San Pablo CEU. Diplomado en Turismo por la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED). Máster en Auditoría Financiera por el Ilustre Colegio de Economistas de Madrid. European Financial Advisor (EFPA). Ha desarrollado su carrera en auditoría y consultoría en Deloitte. En la actualidad es responsable de Auditoría Interna de Servicios Centrales y Tesorería de Unicaja Banco.



“La abundancia de las cosas, aunque sean buenas, hace que no se estimen, y la carestía, aún de las malas, se estima en algo”

Miguel de Cervantes

Instituto Econospérides
para la gestión del conocimiento económico

instituto@econosperides.es
www.econosperides.es

