



Los retos económicos de la sanidad

sanidad//bienestar económico//curva de Phillips//burbujas especulativas//
deflación/tipos de interés// Master Services//monedas y billetes// novedades
tributarias//Francisco Martínez de Mata//competencias profesionales//
enseñanza matemática//iniciativas emprendedoras//esperanza de vida//
estructura demográfica//ACB//marxismo



INSTITUTO ECONOSPÉRIDES

eXtoikos

Revista digital para la difusión del conocimiento económico

Consejo de Redacción

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

Secretaría administrativa

Estefanía González Muñoz

Diseño y maquetación

Marta Bravo Carmona
Rafael Muñoz Zayas
Oreille

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.	Novedades tributarias	93
Presentación del número	11	<i>Fernando Marcos Gómez</i>	
<i>José M. Domínguez Martínez</i>			
Tema de debate: Los retos económicos de la sanidad		Pensamiento económico	Pág.
Los retos económicos de la sanidad	15	Francisco Martínez de Maza (siglo XVII): Agitador social y economista de la decadencia	99
<i>José M. Domínguez Martínez</i>		<i>Miguel González Moreno</i>	
La sanidad en España: problemas, soluciones y retos	21	Enseñanza de la Economía	
<i>Alfonso Utrilla de la Hoz</i>		Adecuación de la formación universitaria de los titulados en Economía a las necesidades del mercado de trabajo	107
La sanidad en España desde un punto de vista económico: problemas, soluciones y retos	25	<i>Pedro Raya Mellado</i>	
<i>José Luis Navarro Espigares</i>		Las matemáticas como instrumento para la enseñanza de la Economía en el Bachillerato	111
La Sanidad en Andalucía: las Unidades de Gestión Clínica desde la óptica enfermera	31	<i>Germán Carrasco Castillo</i>	
<i>M.ª Reyes Rodríguez Gilabert y Susana Rueda Pérez</i>		Orientación profesional e iniciativa emprendedora en la ESO	117
¿Cómo evoluciona el gasto en sanidad en los países ricos? Cincuenta años en perspectiva	37	<i>Jose Sande Edreira</i>	
<i>Agustín Molina Morales, Almudena Guarnido Rueda e Ignacio Amate Fortes</i>		Implicaciones de un currículo basado en competencias para la enseñanza de la Economía	121
Artículos		<i>Andrés Ángel González Medina</i>	
Nuevos indicadores de Bienestar Económico: el enfoque multidimensional	45	Coyuntura económica	
<i>Antonio Villar Notario</i>		Indicadores económicos básicos	131
El ayer y hoy de la curva de Phillips	55	<i>Instituto Econospérides</i>	
<i>José Luis Torres Chacón</i>		Gráfico seleccionado	
Episodios históricos de burbujas especulativas	65	Esperanza de vida en España	135
<i>Miguel Ángel Durán Muñoz</i>		<i>Felipe Cebrino Casquero</i>	
Ensayos y notas		Radiografía económica	
Deflación y tipos de interés	77	Estructura demográfica de España	141
<i>Rogelio Velasco Pérez</i>		<i>Fernando Morilla García</i>	
La financiación estructurada en España y el papel del «Master Servicer»	81	Metodología económica aplicada	
<i>Nuno Espírito Santo y Gumersindo Ruiz Bravo de Mansilla</i>		Análisis Coste-Beneficio	145
El uso del efectivo de la eurozona	87	<i>Bienvenido Ortega Aguaza</i>	
<i>Rafael López del Paso</i>			

eXtoikos

Revista digital para la difusión del conocimiento económico
Sumario

<u>Razonamiento económico</u>	<u>Pág.</u>	<u>Reseña de libros</u>	<u>Pág.</u>
¿Son comparables las ratios de presión fiscal y de deuda pública? <i>José M. Domínguez Martínez</i>	153	«Cómo cambiar el mundo: Marx y el marxismo 1840-2011». Eric Hobsbawm <i>José M. Domínguez Martínez</i>	183
<u>Curiosidades económicas</u>		<u>Selección de artículos publicados</u>	
La paradoja de los tipos de interés <i>José M. Domínguez Martínez</i>	157	Publicados en el cuarto trimestre de 2011 <i>Instituto Econospérides</i>	189
<u>La economía vista por sus protagonistas</u>		<u>Colaboradores en este número</u>	215
El movimiento 15-M. Entrevistas <i>María Azuaga Herrera</i>	161		
<u>Regulación</u>			
Principales hitos normativos del cuarto trimestre de 2011 <i>Mercedes Morera Villar</i>	175		

PRESENTACIÓN

Presentación del número

José M. Domínguez Martínez

Presentación del número

José M. Domínguez Martínez

Con este número, la revista *eXtoikos* inicia su andadura en el año 2012, siguiendo inspirada en la vocación de contribuir a la difusión del conocimiento económico con la que fue concebida en el marco del proyecto del Instituto Econospérides. Con ese propósito, el número 5 de la Revista despliega, como los precedentes, un amplio abanico de secciones que, con distintas pretensiones, tratan de servir de acomodo a distintas colaboraciones que, con perspectivas, enfoques y metodologías diversos, ayuden a ilustrar el complejo entramado de la realidad económica. De nuevo, más de una veintena de trabajos componen el sumario del número aquí presentado.

Los retos económicos relacionados con la protección de la salud constituyen el tema de debate seleccionado. En una primera colaboración se repasa el estado de la cuestión. La consideración del gasto público en sanidad se inscribe en el debate acerca de la sostenibilidad del Estado del bienestar. La clarificación de los motivos que subyacen a la intervención pública en el ámbito de la salud es crucial para poder calibrar el papel que debe desempeñar el Estado en la atención de las prestaciones sanitarias y la forma de financiarlas. La identificación de los factores determinantes de la evolución del gasto público es asimismo una tarea prioritaria.

Especial atención a la dinámica del gasto sanitario se presta en el trabajo del profesor Alfonso Utrilla, en el que, después de analizar las tendencias en los países occidentales desarrollados, se desciende al ámbito regional en España. El propio proceso de desarrollo económico, unido a un creciente envejecimiento poblacional, genera una tendencia natural al incremento del gasto sanitario. En el trabajo se ilustran las dificultades financieras afrontadas por los gobiernos regionales y se apunta la necesidad de adoptar medidas de racionalización del gasto, especialmente mientras no se recupere la suficiente tributaria.



Asimismo, el profesor José Luis Navarro incide en la consideración de la sanidad en España desde una perspectiva económica, analizando sus problemas, soluciones y retos. Partiendo de la constatación de los importantes logros alcanzados por el sistema español de salud, se diferencian los problemas coyunturales de los estructurales, que requieren enfoques distintos. La situación actual de insuficiencia de recursos públicos demanda la adopción de medidas que no comprometan los rasgos estructurales del sistema ni su actuación en términos de resultados, eficiencia y equidad. La superación de los retos planteados exige el esfuerzo de todas las partes interesadas.

Con base en la experiencia profesional en el ámbito de la gestión sanitaria, María Reyes Rodríguez y Susana Rueda exponen el marco legal y organizativo del Sistema Andaluz de Salud, centrándose en la aplicación del modelo de unidades de gestión clínica que, frente al modelo organizativo tradicional, basado en una estructura piramidal, incide en la descentralización, la autogestión y la innovación.

La sección se cierra con un trabajo de los profesores Agustín Molina, Almudena Guarnido e

Ignacio Amate en el que se analiza la evolución del gasto en sanidad en España y en el conjunto de los países de la OCDE a lo largo de los últimos cincuenta años, con objeto de identificar sus principales factores determinantes. Después de constatar las diferentes estimaciones existentes acerca del grado de respuesta del gasto sanitario a los cambios en el nivel de renta, se pone de relieve la diferente dinámica del gasto público y del gasto privado, especialmente apreciable en fases de crisis económica.

Tres son, por otro lado, las colaboraciones incluidas en el apartado de Artículos.

En la primera de ellas, el profesor Antonio Villar, después de poner de manifiesto las limitaciones inherentes a los indicadores tradicionales de bienestar social, basados en una única dimensión, aboga por la necesidad de la utilización de indicadores que incorporen distintas dimensiones y, de esta manera, sean capaces de ofrecer una aproximación más completa a la realidad que se pretende cuantificar. En el artículo se exponen las principales cuestiones metodológicas que se suscitan en su elaboración y se describen dos relevantes indicadores dentro de esa categoría: el Índice de Desarrollo Humano y el Índice de Bienestar de la OCDE. Por último, se efectúa una comparación del bienestar de los países de la OCDE a partir de la utilización de diferentes indicadores.

Posteriormente, el profesor José Luis Torres efectúa un recorrido expositivo completo de la relación entre el paro y la inflación a través de la Curva de Phillips, que durante décadas ha ocupado un lugar central en la concepción y la aplicación de la política económica con fines de estabilización. En el artículo se repasan los fundamentos analíticos que subyacen a dicha relación y se analiza su consideración a lo largo de las distintas etapas que han ido marcando los desarrollos en el pensamiento económico contemporáneo. Se destaca cómo las diferencias que han existido respecto a la validez de la Curva de Phillips lo han sido, en el fondo, respecto a la efectividad o no de la política monetaria para incidir sobre las variables reales. El autor concluye que el debate acerca de su validez parece haber finalizado, al existir un amplio grado de acuerdo en torno a la existencia de una capacidad de «trade-off» (arbitraje o intercambio) entre inflación y desempleo.

Finalmente, el artículo del profesor Miguel Ángel Durán nos permite realizar un viaje ilustrativo y aleccionador en torno a las siete burbujas financieras más relevantes de la historia, viaje que



arranca con el episodio de la tulipomanía en la Holanda del siglo XVII, para continuar su itinerario por el río Mississippi y los Mares del Sur, y hacer luego escala obligada en la crisis de 1929. Mucho más avanzado el siglo XX, el periplo continúa con incursiones en la crisis, ligada a los «bonos basura» y a otras innovaciones financieras, de finales de los años ochenta, la crisis nipona y la burbuja «punto-com». El estallido de la burbuja inmobiliaria acaecido en 2007, en razón de su pasado reciente (con consecuencias todavía en plena actuación) queda simplemente esbozado como hito que, según vaticina el autor, no será el final de tales episodios. Como denominador común de todos ellos se identifican las innovaciones financieras que sirvieron como vehículo para la formación de las burbujas.

En el apartado de Ensayos y notas, el profesor Rogelio Velasco, a partir de un modelo teórico, ilustra la lógica de un proceso deflacionista y los límites de la autoridad monetaria para atajar la situación antes de que se vuelva irreversible. Como trasfondo se hace alusión, como experiencia real, a la evolución de la economía japonesa, anclada en una posición de estancamiento y de presiones deflacionistas.

El trabajo de Nuno Espírito Santo Silva y el profesor Gumersindo Ruiz ofrece una novedosa perspectiva acerca de los procesos de titulización hipotecaria y del papel que pueden desempeñar dentro de los mismos la figura del «Master Servicer». Esta puede aportar transparencia y seguridad a los inversores, ayudando a relanzar la utilización de fórmulas de financiación estructurada, que, si se garantizan una serie de requisitos, puede ser de gran utilidad para los diversos intervinientes en el mercado financiero.

A su vez, el profesor Rafael López lleva a cabo un análisis de la evolución del dinero en efectivo en circulación en la zona euro durante el período

2002-2011, además de ilustrar el uso de este medio de pago efectúan las familias y las empresas. En el trabajo se llama la atención acerca del elevado peso de los billetes de mayor valor facial en la distribución del efectivo. No menos significativo es el hecho de que, a pesar del creciente protagonismo de los medios de pago electrónicos, una quinta parte de las familias europeas acuda al menos una vez cada dos semanas a una sucursal bancaria para disponer de efectivo.

Por último, Fernando Marcos se encarga de dar una visión panorámica de las principales novedades tributarias estatales introducidas a lo largo del ejercicio 2011, las cuales han afectado primordialmente al Impuesto sobre Sociedades (cuantía de los pagos fraccionados y condiciones de la compensación de pérdidas de ejercicios anteriores), al IVA (tipo de gravamen aplicable a la adquisición de vivienda habitual), y al Impuesto sobre el Patrimonio, que se restablece para los ejercicios 2011 y 2012.

Más adelante, dentro del espacio reservado al pensamiento económico, el profesor Miguel González rescata del olvido la figura de Francisco Martínez de Mata, ofreciendo una semblanza de tan peculiar y controvertido personaje de la España del siglo XVII, empeñado en transformar la realidad económica y también la social. La lectura de este ampliamente documentado y contextualizado trabajo nos sumerge en una época de decadencia económica y de desigualdades sociales en la que se alzan voces de rebeldía como la del economista franciscano de origen motrileño.

Cuatro son, por otra parte, las colaboraciones que se centran en la enseñanza de la Economía. En la primera de ellas el profesor Pedro Raya atiende al grado de adecuación de la formación universitaria de los titulados en Economía a las necesidades del mercado de trabajo. A partir de los resultados obtenidos en una investigación de campo dirigida por él mismo y circunscrita a las empresas malagueñas, se concluye que la mayoría de las empresas expresan un nivel de satisfacción alto con los conocimientos de los recién titulados. Las competencias donde se observa un mayor desajuste conciernen a la autonomía y toma de decisiones, y a la capacidad de trabajar bajo presión.

El profesor Germán Carrasco es el autor de un trabajo en el que, después de esbozar le recorrido de las enseñanzas económicas en el Bachillerato, se valora el papel instrumental de las Matemáticas para el aprendizaje de las asignaturas de contenido económico y empresarial. Ofrece información

empírica de la correlación existente entre las calificaciones alcanzadas en las asignaturas de Matemáticas y de Economía. De la información aportada se desprende asimismo una cierta tendencia a la elusión por los alumnos de las asignaturas de Matemáticas en beneficio de otras supuestamente menos difíciles de superar.

Posteriormente, el profesor José Sande efectúa una valoración de la implantación de la asignatura «Orientación Profesional e Iniciativa Emprendedora» en el cuarto curso de la Enseñanza Secundaria Obligatoria (ESO). En el artículo se hace hincapié en las deficiencias observadas en la regulación establecida (carácter no obligatorio, no asignación exclusiva a los departamentos de Economía y relegación de la educación financiera dentro de los contenidos).

Por último, el profesor Andrés González lleva a cabo una amplia y sugerente reflexión acerca del enfoque de la educación, con implicaciones de gran calado tanto de carácter general como para la enseñanza de la Economía a través de las distintas etapas del ciclo educativo. Tras la plasmación de planteamientos fundamentales, formula un decálogo de sugerencias de interés con la pretensión de contribuir a la construcción de competencias clave en el ámbito de la enseñanza de la Economía. Finaliza su exposición enfatizando dos pasiones, la del saber y la de ayudar a aprender, como pilares de la profesión docente, que vincula a algunos compromisos indisociables de la misma.

Ya bajo el epígrafe coyuntura económica, en el cuadro habitual se sintetizan los principales indicadores económicos representativos de la marcha de la economía internacional, española y andaluza.

Seguidamente, Felipe Cebrino, dentro de la rúbrica de Gráfico seleccionado, analiza la esperanza de vida en España, que, con algunas excepciones, muestra un perfil de continua subida desde el año 1975. A su vez, la estructura demográfica en España da contenido al apartado de Radiografía económica, de la mano de Fernando Morilla, quien efectúa un análisis de aquella y de los factores que pueden originar cambios en la misma.

Por su parte, la sección reservada a la Metodología económica aplicada se dedica al análisis coste-beneficio. El profesor Bienvenido Ortega es el encargado de exponer los fundamentos de dicha metodología, crucial para la toma de decisiones en la esfera pública, en la que deben tenerse presente

todos los costes y beneficios sociales ligados a la realización de un proyecto.

En el apartado de Razonamiento económico, se plantea el interrogante de si son directamente comparables las ratios de presión fiscal y de deuda pública.

Los tipos de interés retoman el protagonismo en el apartado de Curiosidades económicas, en el que se ponen de relieve las importantes brechas existentes entre los tipos de interés afrontados por los distintos agentes económicos públicos y privados en España.

La sección relativa a la economía vista por sus protagonistas se centra en el movimiento denominado «15-M», que ha adquirido una gran proyección nacional e internacional. La periodista María Azuaga es la encargada de realizar, a partir de un cuestionario orientado a las cuestiones clave, una serie de entrevistas en las que se recaba la opinión de cinco ciudadanos representativos de diversos colectivos sociales.

Posteriormente Mercedes Morera da cuenta de las principales modificaciones normativas con implicaciones económicas publicadas en el último

trimestre de 2011, reseñando el contenido esencial de cada una de ellas.

La obra del historiador británico Eric Hobsbawm «Cómo cambiar el mundo: Marx y el marxismo 1840-2011» es el objeto de la reseña seleccionada, a cargo de quien suscribe estas líneas.

Una selección de artículos breves publicados en distintos medios en el último trimestre de 2011 pone fin al sumario del número.

No quiero poner fin a estas líneas sin dejar constancia, en nombre de los miembros del Consejo de Redacción, de nuestro agradecimiento a todas las personas que han hecho posible la publicación de esta quinta entrega de *eXtoikos*: a todos los autores, que, de manera desinteresada, han aportado la materia prima esencial; a quienes han participado en el proceso de edición, revisión, maquetación y diseño; a quienes han posibilitado el soporte administrativo y de gestión; por último, pero no por ello menos importante, sino más bien todo lo contrario, a aquellas personas que nos han insuflado palabras de aliento para seguir adelante en nuestro modesto propósito de aportar nuestro granito de arena a la ardua tarea de contribuir al asentamiento de los conocimientos económicos entre los ciudadanos.

TEMA DE DEBATE: LOS RETOS ECONÓMICOS DE LA SANIDAD

Los retos económicos de la sanidad

José M. Domínguez Martínez

La sanidad en España: problemas, soluciones y retos

Alfonso Utrilla de la Hoz

La sanidad en España desde un punto de vista económico: problemas, soluciones y retos

José Luis Navarro Espigares

La sanidad en Andalucía: las Unidades de Gestión Clínica desde la óptica enfermera

M.^a Reyes Rodríguez Gilabert y Susana Rueda Pérez

¿Cómo evoluciona el gasto en sanidad en los países ricos? Cincuenta años en perspectiva

Agustín Molina Morales, Almudena Guarnido Rueda e Ignacio Amate Fortes

Los retos económicos de la sanidad

José M. Domínguez Martínez

Resumen: En este artículo se efectúa un repaso de los principales retos económicos que se plantean en la actualidad en relación con el gasto público en sanidad, en el contexto del debate acerca de la sostenibilidad del Estado del Bienestar y de la justificación de la intervención del sector público en el ámbito de la salud. Se presta atención a los principales factores determinantes de la evolución del gasto público y se plantea un listado de cuestiones clave que se suscitan atendiendo a una perspectiva económica.

Palabras clave: Sanidad; gasto público; retos económicos.

Códigos JEL: I100, I130, I180.

1. La sostenibilidad del Estado del Bienestar: un debate antiguo

El debate sobre la sostenibilidad del Estado del Bienestar no es producto de la crisis económica y financiera iniciada en 2007¹. Ya a mediados de los años noventa del pasado siglo se planteaba abiertamente un debate sobre la sostenibilidad de las prestaciones sociales, al tiempo que emergían en el horizonte los diferentes modelos de Estado (Domínguez, 2005, págs. 39-41). No faltaban entonces opiniones que abogaban por reimplantar un Estado de servicios, en el que el sector público limitara sus funciones a la vertiente de la asignación de aquellos bienes y servicios necesarios para el funcionamiento de una economía basada en el mercado.

La alimentación de la denominada «bomba demográfica», generada por el proceso de envejecimiento de la población, unido a un desplome de las tasas de natalidad en los países desarrollados, no vino sino a introducir grandes retos para la supervivencia de los programas sociales. Más adelante, la irrupción de la crisis, al disparar los registros del déficit y de la deuda públicos, ha acentuado la magnitud de los problemas ligados a los desequilibrios presupuestarios. Las dificultades se agravan en la medida en que las administraciones públicas no se enfrentan a una simple cuestión

¹ Así, en lo que representa un caso significativo, la reforma sanitaria es una cuestión abordada desde hace décadas en Estados Unidos (Domínguez, 2011).

aritmética, sino que, además, en algunos países, la propia solvencia del Estado es puesta en entredicho por unos mercados que se rigen por factores estrictamente dinerarios.

Nos encontramos, en definitiva, en una fase de auténtica recomposición del sistema económico y de reajuste de las relaciones y equilibrios entre los sectores público y privado. La escalada de los acontecimientos que se suceden en un mundo globalizado impide vaticinar los perfiles del sistema que nos aguarda, si el capitalismo, como en anteriores crisis sistémicas, logrará adaptarse o, por el contrario, tendrá que dar paso a otros esquemas más o menos conocidos. En esta fase de adaptación, hay quienes sostienen que el sector público tendrá que replegarse para hacerse más fuerte y eficaz, y que las familias y las empresas habrán de tener una mayor contribución por la vía de precios y tasas para sostener la financiación de servicios públicos individualizables². Por el contrario, otras posicio-

² Así, por ejemplo, Herce (2011) defiende la posición de que «más que nunca, el correcto balance de derechos y obligaciones ante el Estado del Bienestar debe destacarse como garante de sostenibilidad», después de afirmar que «puede que el balance de costes y beneficios del Estado del Bienestar haya superado en algunos países la línea roja de lo que se considera sostenible en el plano financiero, estimulante para la igualdad de oportunidades en el plano social y productivo en el plano económico, y que en realidad sea insostenible, injusto y anticompetitivo». Chuliá (2011) pone el acento en que «ahora que tan de moda se ha puesto criticar la insaciabilidad de los mercados, habrá que reconocer que insaciables son asimismo los Estados del bienestar». Molina (2011) alerta acerca

nes mantienen que no existe ningún problema de sostenibilidad inherente al Estado del Bienestar (Amate, 2011) y que existe una solución sencilla y directa, el aumento de la presión fiscal³.

El debate es realmente complejo y se lleva a cabo en unas coordenadas impregnadas de una considerable dosis de confusión en las que el distanciamiento del rigor económico —favorecido por el desprestigio cosechado por la profesión económica en la reciente crisis— no deja de ganar enteros. Ahora bien, una cosa es que determinados modelos económicos hayan fracasado y otra bastante distinta que pueda llegar a prescindirse incluso de los conceptos y de los principios económicos básicos para describir la realidad y evaluar las medidas propuestas, sean del signo que sean.

2. La justificación de la intervención pública en el ámbito de la salud

Ante el panorama descrito, no es de extrañar que los programas públicos de sanidad, uno de los pilares tradicionales del Estado del Bienestar, se hayan visto afectados de lleno. Muchas son las cuestiones que se plantean en relación con un ámbito de actuación de tanta relevancia social, no solo en términos de restricciones presupuestarias sino también en el plano doctrinal y en el del diseño del propio modelo de sociedad.

Hay determinados bienes como la alimentación, el vestido o el alojamiento que son esenciales para la vida humana. El suministro de estos bienes es confiado en nuestra sociedad de forma absolutamente predominante al mercado. Vemos esto como algo normal, aunque, ante episodios como las colas de indigentes a la espera de recibir alguna ración de alimentos en puntos de distribución de la iniciativa privada de corte humanitario, no deja de sorprendernos, y ello sin necesidad de evocar las imágenes de la pobreza y la marginación en países subdesarrollados. En contraposición, nuestra sociedad da por descontado que el Estado debe tener un protagonismo directo en la prestación de los servicios relacionados con la salud individual de las repercusiones para la desigualdad en el contexto señalado.

³ Es importante atender a la diferenciación entre la sostenibilidad económica y la sostenibilidad financiera. El gasto en salud es económicamente sostenible en tanto el valor producido por el cuidado de la salud exceda de su coste de oportunidad, es decir, del valor de lo que se renuncia por no gastar en otras funciones; en cambio, la sostenibilidad fiscal se convierte en un problema cuando el gobierno es incapaz de atender sus obligaciones del sistema de salud debido a su incapacidad o falta de voluntad de generar recursos suficientes, y bajo circunstancias en las que no puedan desplazarse otras formas de gasto público. Vid. Thomson et al. (2009, págs. 5-7).

dual. Algunos de los más reputados hacendistas comienzan su análisis de la intervención pública en la sanidad haciendo referencia a esa diferenciación.

¿Por qué debe intervenir el sector público en relación con la salud? Los manuales de Hacienda Pública suelen dedicar un buen número de páginas a ilustrar tan relevante cuestión. La respuesta, siguiendo los cánones del análisis tradicional, hay que buscarla en algunos de los abundantes fallos del mercado. Los economistas recurren al fenómeno de la «selección adversa» como justificación fundamental. Supongamos inicialmente que son las compañías de seguro las que se encargan de cubrir el riesgo de enfermedad de todas las personas mediante el cobro de una prima común. Las compañías tendrían que establecer una prima que respondiera al riesgo medio de la población atendida. Esa prima resultará barata para las personas que tengan propensión a las enfermedades y alta para las que no, que podrían optar por abandonar el seguro. Dado que, de esa forma, el riesgo medio empeora, las compañías elevarían la prima, con lo cual se repetiría el proceso. El problema de la «selección adversa» ilustra una situación en la que las personas con mayores riesgos son las que tienen más inclinación a contratar seguros, con las consecuencias indicadas. En el límite, el mercado cobraría unas primas sumamente elevadas a las personas enfermas, quienes se verían en una situación insostenible. La intervención del sector público corrige el problema de la falta de equidad resultante. Algunos economistas se preguntan, no obstante, si las ganancias de equidad compensan las pérdidas que pueden generarse en términos de eficiencia.

El denominado «riesgo moral» es el otro de los grandes ejes de la justificación de la intervención del sector público. Dicho fenómeno puede surgir, con carácter general, en una situación en la que una persona está asegurada frente a un riesgo. Al saber que no tendrá que soportar las consecuencias negativas en caso de que se produzca la contingencia cubierta, puede tender a no adoptar las adecuadas medidas preventivas. Ante las dificultades para desarrollar mercados de seguro como consecuencia de la existencia de ese fenómeno, puede de nuevo apelarse a la intervención pública para establecer un esquema de seguro. Ahora bien, como han señalado Rosen y Gayer (2008, pág. 196), «el punto clave es que la provisión pública de un seguro de salud lleva exactamente al mismo problema de azar moral que un seguro privado,

puesto que reduce demasiado el precio de los servicios médicos afrontado por los pacientes».

La justificación de la intervención del sector público en relación con la salud es, pues, controvertida. Pero, tal y como ha subrayado Stiglitz (2000, pág. 321), una de las principales razones para la actuación gubernamental en la atención sanitaria no tiene nada que ver con la eficiencia. Prevalence, por el contrario, la visión de que hay una serie de bienes y servicios, como la atención sanitaria, cuya disponibilidad para los individuos no debe estar relacionada con su renta. Es lo que se conoce como *igualitarismo específico*. En este punto es preciso subrayar que hay dos aspectos claramente diferenciados: la financiación de un servicio por el sector público es algo independiente de si la producción del servicio es pública y privada.

3. La evolución del gasto público en sanidad

Varios son los factores que empujan al alza los gastos públicos en sanidad:

— De entrada, la curva de demanda de los servicios de sanidad tiene una pendiente negativa: aunque pueda ser relativamente inelástica al precio, este influye en la cantidad de servicios demandados. La inexistencia de un precio implica, en consecuencia, un consumo de servicios superior al que existiría si se estableciera un determinado pago⁴. En este contexto, debe tenerse presente, no obstante, el papel que puede jugar el tiempo de espera para la recepción de los servicios solicitados, que puede actuar como un freno para la demanda e incluso actuar como un factor de desvío de esta hacia el mercado, en el caso de personas que dispongan de ingresos suficientes o sistemas de cobertura privados⁵.

— Pocos servicios son tan dependientes de las recomendaciones y prescripciones de los profesionales encargados de su prestación como el de la atención sanitaria. La posibilidad de una parte de la demanda inducida por la propia oferta es un rasgo habitualmente reflejado en los manuales de Economía⁶.

⁴ The Economist (2011b, pág. 26) tipifica a los españoles como «ávidos consumidores de la sanidad gratuita»: con cerca de 8 visitas anuales al médico, es uno de los países europeos con mayor propensión a las consultas médicas, si bien se ve superado por Alemania.

⁵ The Economist (2011a) destaca cómo en Japón, donde existe un sistema sanitario envidiado por todo el mundo, aunque también en crisis, los pacientes «a menudo deben esperar horas para una consulta de tres minutos».

⁶ En esta misma línea, cada vez se viene prestando más atención a los desembolsos de las grandes compañías farmacéuticas en campañas promocionales orientadas a

— El proceso de envejecimiento poblacional es un factor de enorme importancia a la hora de explicar la evolución de los gastos sanitarios. Su aumento se ve reforzado por el hecho de la mayor necesidad de atenciones para los colectivos de personas de edad más avanzada⁷.

— El aumento de la incidencia de algunas patologías, como la obesidad, provoca un incremento de los gastos sanitarios de manera estructural⁸.

— Las propias características de los servicios sanitarios, que son intensivos en personal, a lo que hay que añadir la organización de las intervenciones y las estancias hospitalarias, que tienen sus limitaciones y exigencias mínimas. Es cierto que los avances tecnológicos permiten obtener ganancias de eficiencia y de eficacia, pero a costa de incurrir en costes cuantiosos.

— La demanda de los cuidados sanitarios está relacionada positivamente con el nivel de renta de la población⁹.

— Cabe, por último, apuntar el interrogante de en qué medida, como ocurre en grandes organizaciones, una parte del gasto podría evitarse corrigiendo posibles ineficiencias en la asignación de los recursos disponibles¹⁰. Las dificultades existentes para definir, medir y evaluar el producto de los diferentes servicios sanitarios hacen que esa tarea sea ciertamente complicada.

los médicos. Así, el diario Financial Times (Jack, 2011) destacaba que, en los ocho primeros meses de 2011, una docena de compañías había invertido más de 150 millones de dólares en actividades relacionadas con la profesión médica.

⁷ Como se constata en un informe de The Economist (2011, pág. 6), «si la atención sanitaria no hubiese avanzado tanto como lo ha hecho, no estaríamos asistiendo a un aumento sostenido en la esperanza de vida en todos los países europeos... pero el éxito tiene un precio: las poblaciones longevas tienden a contraer enfermedades que son típicamente más prevalentes a medida que aumenta la longevidad».

⁸ Según un estudio realizado en Inglaterra, los costes totales vinculados al sobrepeso y la obesidad podrían aumentar un 70 por ciento entre 2007 y 2015 (OCDE, 2010, pág. 3). La utilización de impuestos selectivos con vistas a estimular un cuidado personal de la salud es una opción que se está abriendo paso en algunos países (Domínguez, 2009).

⁹ Al respecto puede verse Scotiabank Group (2011).

¹⁰ Clements et al. (2011, pág. 44) sostienen que las grandes ineficiencias en el gasto en muchos países sugieren que hay mucho margen para contener los incrementos de costes sin poner en peligro la salud. Según las conclusiones de diversos estudios, en promedio dentro de los países de la OCDE, la esperanza de vida al nacer podría elevarse más de dos años, manteniendo constantes los gastos en salud, si todos los países llegaran a ser tan eficientes como los que llevan a cabo las mejores prácticas (OCDE, 2010b, pág. 4).

4. El debate económico sobre la sanidad: cuestiones clave

Son, en definitiva, muchas las cuestiones que se suscitan en la actualidad en relación con la sanidad. Dada la enorme trascendencia que tiene para el bienestar social y su importancia en el terreno económico, se hace necesario culminar un amplio debate, ya suscitado, que, a partir de unas bases objetivas y bien documentadas, permita clarificar la situación, valorar las implicaciones de las distintas opciones existentes y vislumbrar las perspectivas asociadas a cada una de ellas. La lista de cuestiones planteadas es sumamente extensa y variada. Sirvan como muestra las que se recogen a continuación:

— ¿Cuál es la naturaleza económica de los servicios relacionados con la salud?

— ¿Debe financiarse la sanidad pública exclusivamente con impuestos generales? ¿Cabe introducir fórmulas de copago en determinados supuestos?¹¹

— ¿Debe ir necesariamente unida la financiación pública con la prestación pública de los servicios? ¿Es extensible el régimen actual existente en el caso de los funcionarios públicos en España, que tienen la posibilidad de elegir entre la oferta pública y la privada?

— ¿Cuál es el valor de los servicios sanitarios? ¿Cuáles son los resultados en el nivel de salud?

— ¿Pueden identificarse márgenes de mejora en el ámbito de la eficiencia?

— ¿Cómo puede mejorarse la coordinación entre los distintos sistemas regionales? ¿Podría articularse un esquema para la extensión de las mejores prácticas?

Con su habitual crudeza, el semanario británico *The Economist* (2011b) sintetizaba no hace mucho las coordenadas de la cuestión sanitaria en España: «El gasto sanitario representa en torno al 30-40 por ciento de los presupuestos de los gobiernos autonómicos. Los longevos españoles están con razón orgullosos del hecho de disfrutar de una atención sanitaria gratuita desde la cuna a la tumba. Pero unas crecientes facturas de medicamentos, una población en proceso de envejecimiento, laxos

¹¹ Schwartz (2011) propone el concepto de «pago solidario», frente al de «copago», como fórmula de participación individual en los gastos sociales, de la que estarían exoneradas las personas con falta de medios: «creo indispensable en una democracia que los individuos se hagan responsables de, al menos, una parte de lo que hacen gastar a los demás a través del impuesto».

controles de costes y unos menores ingresos fiscales están probando la resistencia del sistema. Una estimación señala que los costes de sanidad se duplicarán de aquí a 2018». Algunas estimaciones recientes apuntan que el gasto público en salud crecerá en España, en términos reales, hasta el año 2060, a una tasa anual media comprendida entre el 1,8 por ciento y el 2,4 por ciento (Blanco et al., 2011).

Como en la mayoría de los países de la OCDE, el sector público es la principal fuente de financiación de la sanidad en España, aportando casi las tres cuartas partes del total (73,6 por ciento en 2009, unos 2 puntos por encima de la media de los países de la OCDE) (OCDE, 2011). Los retos de la sanidad están ahí. Ignorar los problemas suele ser garantía de que lleguen a ser incontrolables. Ante unas necesidades crecientes de recursos, las alternativas no son excesivamente numerosas. Como se concluye en un reciente estudio de la OCDE (Scherer y Devaux, 2010), «a largo plazo, la necesidad de recuperar el equilibrio fiscal implicará que los sistemas de financiación pública habrán de imponer las mismas clases de reducciones que fueron aplicadas en Finlandia y Canadá en los años noventa o habrán de elevarse los tipos de gravamen de los impuestos y las cotizaciones sociales».

Referencias bibliográficas

AMATE FORTES, I. (2011): «La sostenibilidad del Estado de bienestar», *Ateneo del Nuevo Siglo*, n.º 14.

BLANCO, A.; URBANOS, R. y THUISSARD I. J. (2011): «Projecting healthcare expenditure in Spain under different scenarios: methodology and results», Instituto de Estudios Fiscales, Papeles de Trabajo n.º 3/2011.

CLEMENTS, B.; COADY, D.; SHANG, B. y TYSON, J. (2010): «Healing health care finances», *Finance & Development*, marzo.

CHULIÁ, E. (2011): «Qué bienestar y a qué precio», *Expansión*, 18 de octubre.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2005): «Nuevas ideas y políticas fiscales y presupuestarias: el papel del sector público en el siglo XXI», *Sistema*, n.º 184-185.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2009): «¿Un impuesto a la gordura?», *La Opinión de Málaga*, 21 de octubre.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2010): «La re-

forma sanitaria de Obama», La Opinión de Málaga, 7 de abril.

HERCE, J. A. (2011): «El “big” y el “bang” de la solidaridad», Expansión, 28 de julio.

JACK, A. (2011): «Millions spent on incentives to doctors», Financial Times, 30 de agosto.

MOLINA MORALES, A. (2011): «Bienestar y desigualdad», Ateneo del Nuevo Siglo, n.º 14.

OCDE (2010a): «Health at a Glance: Europe 2010. Executive summary».

OCDE (2010b): «Health care systems: getting more value for money», Economics Department Policy Note N.º 2.

OCDE (2011): OECD Health Data 2011.

ROSEN, H. S. y GAYER, T. (2008): Public Finance, 8ª ed., McGraw-Hill, Boston.

SCHWARTZ, P. (2011): «¿Qué Estado de Bienestar, Sr. Rajoy?», Expansión, 4 de agosto.

SCHERER, P. y DEVAUX, M. (2010): «The challenge of financing health care in the current crisis», OECD Health Working Papers, n.º 49.

SCOTIABANK GROUP (2011): «Health care arithmetic challenges OECD nations», Fiscal Pulse, 30 de junio.

STIGLITZ, J. E. (2000): Economics of the Public Sector, 3ª ed., Norton, Nueva York.

THE ECONOMIST (2011a): «Health care in Japan. Not all smiles», 10 de septiembre.

THE ECONOMIST (2011b): «Health spending in Spain», 17 de septiembre.

THE ECONOMIST (2011c): «The future of healthcare in Europe. A report from the Economist Intelligence Unit».

THOMSON, S.; FOUBISTER, T. y MOSSIALES, E. (2009): «Financing health care in the European Union. Challenges and policy responses», European Observatory on Health Systems and Policies, World Health Organization.

La sanidad en España: problemas, soluciones y retos

Alfonso Utrilla de la Hoz

Resumen: El funcionamiento del Sistema Nacional de Salud se enfrenta a las tensiones propias de un modelo público financiado a través del sistema impositivo general, con una cobertura muy amplia en términos de población protegida y una tendencia a la extensión natural en las prestaciones cubiertas derivadas de la demanda de los usuarios y de los tratamientos prescritos por los facultativos. En este marco, el mayor desarrollo económico y el envejecimiento de la estructura demográfica plantean una tendencia natural al crecimiento del gasto sanitario. La adecuación de su sistema de financiación a las necesidades sanitarias se logrará en términos dinámicos si la evolución de los ingresos públicos regionales está en consonancia con el crecimiento del gasto sanitario por Comunidades Autónomas. Con esta perspectiva, se analizan las tendencias más recientes en la evolución de los gastos y de los ingresos asociados a la sanidad.

Palabras clave: Financiación; recursos tributarios; gasto sanitario.

Códigos JEL: H51; H71; H75.

La evolución del gasto sanitario muestra un crecimiento tendencial significativo por diversas razones (elevada elasticidad-venta asociada al consumo sanitario, cobertura pública generalizada sin elementos de copago significativos en los servicios sanitarios con mayores gastos, tecnologías de diagnóstico y tratamiento con costes crecientes...). Así se constata en la evolución de los datos de los últimos años, donde el gasto sanitario público ha ganado peso en el PIB en las principales economías, especialmente en España, donde el crecimiento del gasto por habitante se ha

incrementado fuertemente, aunque se mantiene por debajo de los países de nuestro entorno (cuadro 1).

En la medida en que se considere prioritario este gasto desde el punto de vista social, dada su dimensión presupuestaria, se hace imprescindible garantizar a las administraciones que gestionan estas competencias una financiación adecuada, que mantenga una cohesión territorial elevada en un Sistema Nacional de Salud descentralizado como el nuestro e incentive, además, comportamientos que conduzcan a una gestión eficiente.

Cuadro 1: Evolución del gasto público comparado en sanidad en países de la OCDE (descentralizados y/o relevantes)

	%PIB		Variación 2009/02 (%)	\$ por habitante Paridad de Poder de Compra		Variación 2009/02 (%)	Gasto público/Gasto total (%)	
	2002	2009		2002	2009		2002	2009
Austria	7,7	8,6	11,7	2.317	3.331	43,8	75,8	77,7
Bélgica	6,3	8,2	30,2	1.876	2.964	58,0	73,8	75,1
Canadá	6,7	8,1	20,9	1.995	3.081	54,4	69,5	70,6
Francia	8,4	9,2	9,5	2.335	3.100	32,8	79,7	77,9
Alemania	8,4	8,9	6,0	2.327	3.242	39,4	79,3	76,9
Italia	6,2	7,4	19,4	1.665	2.443	46,7	74,5	77,9
España	5,2	7,0	34,6	1.244	2.259	81,5	71,3	73,6
Reino Unido	6,0	8,2	36,7	1.743	2.935	68,4	79,8	84,1
Estados Unidos	6,6	8,3	25,8	2.441	3.795	55,5	43,8	47,7

Fuente: OCDE.

Las Comunidades Autónomas presentan un protagonismo evidente y creciente en la articulación de las políticas públicas sanitarias, al gestionar más del 91,2 por ciento del gasto público total y presentar un mayor crecimiento en los últimos años respecto al resto de administraciones. Con un aumento medio acumulado del 85,5 por ciento del gasto, de acuerdo con el principio de devengo, entre 2002 y 2009, algunas Comunidades Autónomas, como Murcia, Castilla-La Mancha o Baleares han duplicado su gasto y en 2009 las diferencias regionales en la evolución interanual del gasto sanitario siguen siendo muy acentuadas.

Con la excepción de Baleares, los mayores crecimientos del gasto relativo por población relativa no se han producido, sin embargo, en las regiones con un menor gasto relativo, sino en Comunidades donde el gasto inicial era superior a la media, como es el caso de Asturias, Extremadura, Aragón o el País Vasco y también en otras Comunidades que, aunque han aumentado su población relativa, han aumentado aún más su gasto sanitario, como es el caso de Murcia o Castilla-La Mancha (cuadro 2).

Tanto en el gasto ejecutado en 2008 y 2009 como en los presupuestos iniciales de 2010 y 2011,

la evolución del gasto sanitario ha sido superior a la media de los presupuestos regionales totales, poniendo de manifiesto, con generalidad, el carácter prioritario asignado por los gestores públicos al gasto sanitario frente al resto de las competencias regionales. Además, las desviaciones en la gestión presupuestaria de la sanidad han sido casi una constante y han alcanzado magnitudes importantes y crecientes en los últimos ejercicios, como lo demuestran las diferencias entre los gastos devengados y presupuestados inicialmente, que se elevan al 8,71 por ciento en 2009, representando en algunas Comunidades proporciones muy significativas (por ejemplo, en Murcia, con desviaciones del 21,8 por ciento, o en la Comunidad Valenciana del 17,5 por ciento). De esta manera, el moderado crecimiento del gasto inicialmente presupuestado no se corresponde con el mayor nivel de gasto ejecutado, poniendo en cuestión el mecanismo presupuestario como elemento de previsión fiable del gasto sanitario.

En un modelo de financiación regional de elevada corresponsabilidad fiscal como el nuestro, el carácter prioritario otorgado socialmente a la sanidad debe articularse a través de un sistema tributario regional que evolucione a un ritmo similar a las necesidades de gasto, al menos en proporción

Cuadro 2: Evolución del gasto sanitario por población protegida

	Euros por habitante protegido			Índice (Total =100)		
	2002	2009	Variación 2009/2002 (%)	2002	2009	Variación 2009/2002 (%)
Andalucía	839	1.308	55,9	96	91	-5,0
Aragón	951	1.609	69,2	109	112	3,1
Asturias	946	1.660	75,6	108	116	7,0
Baleares	785	1.299	65,6	90	91	0,9
Canarias	904	1.481	63,8	103	103	-0,2
Cantabria	1.013	1.407	38,9	116	98	-15,4
Castilla y León	893	1.470	64,5	102	102	0,3
Castilla-La Mancha	872	1.501	72,1	100	105	4,9
Cataluña	873	1.440	65,0	100	100	0,6
Comunidad Valenciana	830	1.352	62,9	95	94	-0,7
Extremadura	945	1.686	78,5	108	117	8,8
Galicia	902	1.500	66,3	103	105	1,3
Madrid	829	1.331	60,6	95	93	-2,1
Murcia	880	1.643	86,6	101	114	13,7
Navarra	1.011	1.629	61,2	116	113	-1,8
País Vasco	976	1.691	73,2	112	118	5,5
Rioja	911	1.513	66,1	104	105	1,2
Total	875	1.435	64,1	100	100	0,0

Fuente: Ministerio de Sanidad, Política Social e Igualdad y elaboración propia.

al peso de estos gastos. En la medida en que el actual cuadro tributario de las Comunidades Autónomas incorpora muchas figuras y la cesta de impuestos es más amplia que la del propio Estado, los riesgos financieros potenciales disminuyen pero, aun así, no queda garantizada plenamente la suficiencia financiera en términos dinámicos, especialmente en épocas de crisis.

En efecto, el cambio de sistema de financiación para las Comunidades Autónomas de régimen común a partir de 2002 modifica sustancialmente el escenario de financiación finalista que había caracterizado a la financiación sanitaria. En primer lugar, se desvincula la financiación autonómica de la evolución del PIB nacional que había prevalecido en sistemas anteriores, cuando la financiación era condicionada. Por otro lado, con el nuevo sistema desaparecen las garantías externas, dependiendo los recursos recibidos de la evolución del sistema tributario en cada región y de la evolución de los ingresos estatales compartidos con las Comunidades Autónomas. Así, al integrarse la financiación sanitaria en el conjunto de la financiación autonómica la evolución de esta determina también la suficiencia financiera alcanzada por aquella. En consecuencia, la evolución de los recursos tributarios constituye el referente necesario para determinar la financiación de las políticas de gasto en general y del gasto sanitario en particular.

Una revisión del comportamiento del sistema tributario durante la crisis pone de manifiesto los principales riesgos a los que se enfrenta la sostenibilidad de las principales políticas de gasto, incluida la sanidad. Al margen de los efectos de la situación económica sobre algunas políticas de gasto, lo más significativo es la fuerte caída de la recaudación tributaria. Así, mientras que entre 2005 y 2007 la recaudación de las principales figuras tributarias nacionales creció un 24,5 por ciento, entre 2007 y 2010 se produjo un descenso de más de 41.000 millones de euros, más de un 21,2 por ciento de los ingresos fiscales. A esto se une la caída en la recaudación real de las Comunidades Autónomas de régimen común por los tributos cedidos tradicionales (Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados, Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones e Impuesto sobre Juego) más los cedidos recientemente (Impuesto Minorista sobre Hidrocarburos e Impuesto sobre Determinados Medios de Transporte), que ha sido del 48,8 por ciento entre 2007 y 2010, con una pérdida recaudatoria por estos conceptos de 11.700 millones de euros.



Este deterioro fiscal está afectando obviamente a los recursos asociados a la financiación de la sanidad, que no siguen el mismo ritmo que el gasto sanitario. Aunque el sistema de financiación autonómica es incondicionado, se pueden «aislar» los ingresos asociados a la sanidad, en función del peso que estos representaban cuando la financiación sanitaria se integró en el modelo general (2002). Estos recursos generales, junto a los fondos específicos de la sanidad, incorporados en los últimos años a través de los Acuerdos de la II Conferencia de Presidentes y otros mecanismos, permiten contrastar la evolución experimentada de los recursos sanitarios con los gastos efectivamente dedicados a tal fin.

Entre 2002 y 2009, el conjunto de la financiación autonómica de régimen común asociado a la sanidad aumentó en términos normativos apenas un 36,8 por ciento, porcentaje inferior al crecimiento del PIB nominal, debido al deterioro fiscal producido en los ejercicios 2008 y 2009. Las Comunidades más afectadas negativamente han sido aquellas más dependientes de las transferencias estatales, cuya cuantía ha evolucionado en función de la evolución de los ingresos del Estado, que se ha deteriorado aún más. Los recursos liquidados realmente asignados a la financiación sanitaria aumentaron todavía en menor cuantía.

El sistema de financiación se articula, en la práctica, a través de un sistema de entregas a cuenta sobre una parte sustancial de los ingresos del modelo (tributos compartidos y transferencias) que se liquidan con dos años de retraso. Así, los recursos disponibles anualmente por parte de las Comunidades Autónomas procedentes del modelo de financiación pueden diferir sensiblemente de las liquidaciones finales de los distintos ejercicios. En cada año los ingresos disponibles por cada Comunidad Autónoma estarían formados por las entregas a cuenta y, en su caso, los anticipos solicitados, y las liquidaciones finales. En la medida en que las decisiones anuales de gasto se tomen en función de los ingresos obtenidos en cada ejercicio resulta razonable tener en cuenta el sistema de entregas a cuenta y los ingresos del ejercicio, en lugar de las liquidaciones finales. Este sistema de entregas a cuenta también se ha resentido, a partir de 2010, como consecuencia de la caída de la recaudación tributaria.

No obstante, en 2008 y 2009, las entregas siguieron aumentando a pesar del deterioro fiscal por los errores en las previsiones presupuestarias. La consecuencia de este comportamiento es que las liquidaciones brutas definitivas de estos ejercicios

a computar en 2010 y 2011 resultan muy negativas, en contraste con las de años anteriores.

Si consideramos los ingresos anuales con los que han contado efectivamente los gobiernos regionales para financiar la sanidad (entregas a cuenta, anticipos y liquidaciones de ejercicios anteriores) y lo confrontamos con la evolución del gasto real destinado a sanidad podemos comprobar las diferencias que se están abriendo entre la evolución del gasto, que ha aumentado un 86 por ciento entre 2002 y 2009, y la de los ingresos, con un aumento del 51,4 por ciento en el mismo período, diferencias especialmente acusadas en los dos últimos años contemplados y que presentan importantes diferencias regionales.

El resultado es que la cobertura del gasto sanitario a través del modelo de financiación regional resultaba ya insuficiente en 2009 (92,6 por ciento) y los resultados esperados para 2010 y 2011 que conoceremos en los próximos años son igualmente desalentadores. De este modo, mientras no se recupere la suficiencia financiera tributaria, el margen de actuación en la política sanitaria ha de centrarse en medidas de racionalización y contención del gasto, dado el nivel de déficit público existente y las limitaciones legales y reales existentes para el endeudamiento (cuadro 3).

Cuadro 3: Evolución de los recursos obtenidos de la financiación asociada a la sanidad y el gasto sanitario devengado en el periodo 2002-2009, y cobertura financiera de la sanidad

	Gasto sanitario devengado	Recursos del ejercicio	Ingresos del ejercicio/Gasto sanitario (%)	
	Variación 2009/02 (%)	Variación 2009/02 (%)	2002	2009
Cataluña	90,7	49,2	119,6	93,6
Galicia	71,4	46,1	106,5	90,8
Andalucía	75,2	56,6	110,2	98,5
Asturias	78,1	48,2	104,9	87,3
Cantabria	52,0	69,9	112,2	125,4
La Rioja	91,7	51,2	128,2	101,2
Murcia	124,1	71,6	97,9	74,9
C. Valenciana	93,6	45,5	115,4	86,7
Aragón	89,4	58,6	113,	94,9
Castilla-La Mancha	103,4	72,2	101,6	86,0
Canarias	88,8	53,4	98,2	79,8
Extremadura	84,8	48,2	102,1	81,9
Baleares	99,9	38,2	130,5	90,2
Madrid	90,2	48,2	127,5	99,4
Castilla y León	71,7	44,8	114,1	96,2
Total CC.AA.	86,0	51,4	113,7	92,6

Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda y elaboración propia.

La sanidad en España desde un punto de vista económico: problemas, soluciones y retos

José Luis Navarro Espigares

Resumen: Partiendo del reconocimiento de los innegables logros alcanzados por el sistema nacional de salud en España y de su aceptable nivel de eficiencia, este trabajo pone de manifiesto la existencia de numerosos retos a los cuales se debe hacer frente en un futuro inmediato. Algunos de ellos son consecuencia de la propia organización de nuestro sistema, público, descentralizado y organizado en dos niveles asistenciales; otros derivan del nivel de desarrollo económico alcanzado por nuestro país, la incorporación de nuevas tecnologías sanitarias y su notable impacto en el crecimiento del gasto; y los más acuciantes, los derivados de la actual crisis económica y la insuficiencia de los recursos públicos para atender las necesidades de gasto en el corto plazo. El conflicto actual se plantea por la necesidad de encontrar una solución a la sostenibilidad financiera del sistema, a la vez que se preservan sus logros en términos de calidad, eficiencia y equidad.

Palabras clave: Envejecimiento; gasto farmacéutico; enfermedades crónicas; evaluación de tecnologías sanitarias; sostenibilidad.

Códigos JEL: I18; I38.

1. Problemas y retos del Sistema Nacional de Salud

El Sistema Nacional de Salud (SNS) español se sitúa en una posición aventajada en el ranking internacional, con buenos resultados en diversas dimensiones de desempeño:

- Estado de salud de la población;
- Cobertura, acceso y equidad financiera;
- Resultados de salud, calidad y seguridad;
- Satisfacción de los usuarios y legitimidad del sistema (excepto en los parámetros relativos a información de pacientes y gestión de listas de espera).

Estos logros han sido alcanzados con un nivel de gasto relativamente bajo (9,5 por ciento del PIB, inferior a la media europea), por lo que la idea de partida es que nuestro sistema nacional de salud opera con un alto nivel de eficacia y eficiencia.

Aunque la comparación internacional ofrece importantes logros, en el caso de un país organizado en torno a 17 Comunidades Autónomas (CC. AA.), la evaluación regional resulta crucial. De hecho, hay evidencia que sugiere una amplia e injustificada *variabilidad en el acceso, calidad, seguridad y eficiencia*, no sólo entre regiones, sino,

principalmente, entre áreas sanitarias y hospitales. Las diferencias en las tasas de utilización de la angioplastia coronaria, de procedimientos inadecuados, de infecciones intrahospitalarias, de hospitalizaciones evitables, y las diferencias en los índices de eficiencia técnica entre hospitales son buenos ejemplos de dichas desigualdades (García-Armesto et al., 2010).

Aunque se han producido grandes avances en el desarrollo de la base tecnológica, los *sistemas de información sanitaria* en España carecen de un marco general para la medida del desempeño. El sistema se apoya todavía excesivamente en indicadores de recursos o actividad (en detrimento de la información de resultados) y la conexión inter e intrarregional de los sistemas de información es muy limitada. Esta limitación está condicionando la posibilidad de una evaluación sistemática del desempeño en todo el SNS, independiente del nivel territorial considerado.

Por lo tanto, podemos identificar algunos retos del SNS cuyo origen se encuentra en las características del mismo tales como fortalecer la cohesión (17 CC.AA.), avanzar hacia un modelo centrado en el usuario (provisión pública) y mejorar la continuidad de cuidados (atención primaria/especializada).

Otros retos identificados son comunes con el resto de países desarrollados:

— Consegir la transición desde un modelo dominado por la atención a pacientes agudos hacia un modelo de gestión de *enfermedades crónicas*. No obstante, la idea de que el envejecimiento de la población es el culpable del incontrolable crecimiento del gasto sanitario se ha convertido en un falso mito.

— Incorporar los cuidados sociales y la atención a la dependencia como un elemento central asegurando la calidad en los *cuidados de medio y largo plazo*. La OCDE estima que la demanda de cuidados de larga duración se duplicará desde ahora hasta 2050. La identificación de las opciones más costo-efectivas y la implantación de soluciones tecnológicas a gran escala resultan prioritarias para la reducción de costes y la mejora de la calidad de vida de las personas mayores (Trigg, 2011).

— Organizar la provisión de cuidados *paliativos y cuidados para el final de la vida*. Aunque el impacto del envejecimiento poblacional por sí solo no va a llevar a la bancarrota al SNS, es preciso mantener bajo control algunos incrementos de coste específicamente relacionados con los cuidados al final de la vida.

— Adoptar la lógica de la medicina basada en la evidencia y el coste-efectividad incremental como método para *evaluar los beneficios de las nuevas prestaciones y tecnologías*.

— Situar la *sostenibilidad financiera* en un primer plano de prioridad frente a la actual crisis económica.

2. La evidencia internacional

Un reciente trabajo publicado por la Canadian Health Service Research Foundation (Constant, et al., 2011) sintetiza el conocimiento actual sobre *los inductores de coste (cost drivers)* en los sistemas de salud. Este estudio señala que aunque los gastos de reembolso a hospitales y servicios médicos suponen la mayor parte de los gastos sanitarios, el crecimiento de estas partidas es comparativamente pequeño. Los capítulos del gasto sanitario de más rápido crecimiento son los de capital (construcción, maquinaria, equipamiento, software, instalaciones sanitarias,...) seguido del gasto en medicamentos y el gasto en salud pública (seguridad alimentaria, promoción de la salud, programa de salud mental, prevención).



El conocimiento de los factores que hacen crecer el gasto sanitario es esencial para un debate productivo acerca de la sostenibilidad del SNS. Sin embargo, actualmente los inductores de coste medibles que contribuyen al crecimiento del gasto sanitario son: el crecimiento de la población, el envejecimiento de la población, el crecimiento de la renta y la inflación.

Una importante proporción del crecimiento observado del gasto sanitario permanece sin medir. La literatura económica se refiere a este componente no medible como *factor riqueza/enriquecimiento*, y lo atribuye a los avances en la ciencia médica, la innovación tecnológica, cambios en los patrones de la enfermedad (enfermedades crónicas, enfermedades mentales), cambios en los comportamientos y preferencias de los pacientes.

En términos generales, los avances médicos y *la innovación tecnológica* afectan a los sistemas de salud de dos formas. Por una parte, las nuevas tecnologías sustituyen a las antiguas, tecnologías menos eficientes o más costosas. La sustitución de los tratamientos puede ser un inductor de coste o de ahorro, dado que las nuevas tecnologías pueden ser más o menos caras que las antiguas. Por otra parte, las nuevas tecnologías pueden conducir a nuevos tratamientos de la enfermedad o a un consumo más extendido de tratamientos ya existentes. Cuando el tratamiento es efectivo, su acceso permite a más gente beneficiarse del mismo, por lo tanto, hace crecer, tanto la demanda como los gas-



tos en asistencia sanitaria. Un claro ejemplo de este modo de comportamiento lo encontramos en los gastos farmacéuticos en Canadá. En este país, el 71 por ciento del crecimiento anual de los gastos en medicamentos entre 1998 y 2004 se debe al incremento en el volumen. En este periodo, el número medio de prescripciones per cápita creció desde 7,8 hasta 12. Además, los nuevos medicamentos fueron más caros que los antiguos. El agregado de ambos incrementos, volumen y precio, provocó que el gasto anual total en medicamentos creciera un 6,3 por ciento durante los últimos 10 años.

Por otra parte, los estudios internacionales señalan la mejora continua en los resultados de los tratamientos agudos (tasa de supervivencia a los 30 días después de sufrir un infarto, tasa de supervivencia en distintos tipos de cáncer), al tiempo que las enfermedades crónicas, como el asma o la diabetes, siguen generando un importante volumen de estancias hospitalarias innecesarias, pues deberían ser tratadas de forma efectiva en atención primaria. Dichas evidencias ponen de manifiesto la necesidad de fortalecer la prevención y la gestión de las *enfermedades crónicas* con una oferta suficiente de médicos de primaria. En definitiva, la atención médica avanza pero la gestión de las enfermedades crónicas debe ser mejorada para reducir costes (OCDE, 2011).

La tendencia alcista del *gasto farmacéutico* en los últimos años ha sido objeto de especial preocupación en la mayoría de los países. Aunque

las reformas en este ámbito difieren entre países, la mayoría de ellas incluyen elementos comunes: cambios de los precios de referencia, mecanismos de ajuste de precios, reducciones en los reembolsos a pacientes externos (aumento del pago directo realizado por los pacientes en el momento de retirar los medicamentos), incrementos del impuesto sobre el valor añadido, intensificación en el uso de genéricos. Estas medidas se completan con una serie de estrategias para estimular y obligar la prescripción de genéricos por parte de los médicos, así como a su dispensación en las farmacias.

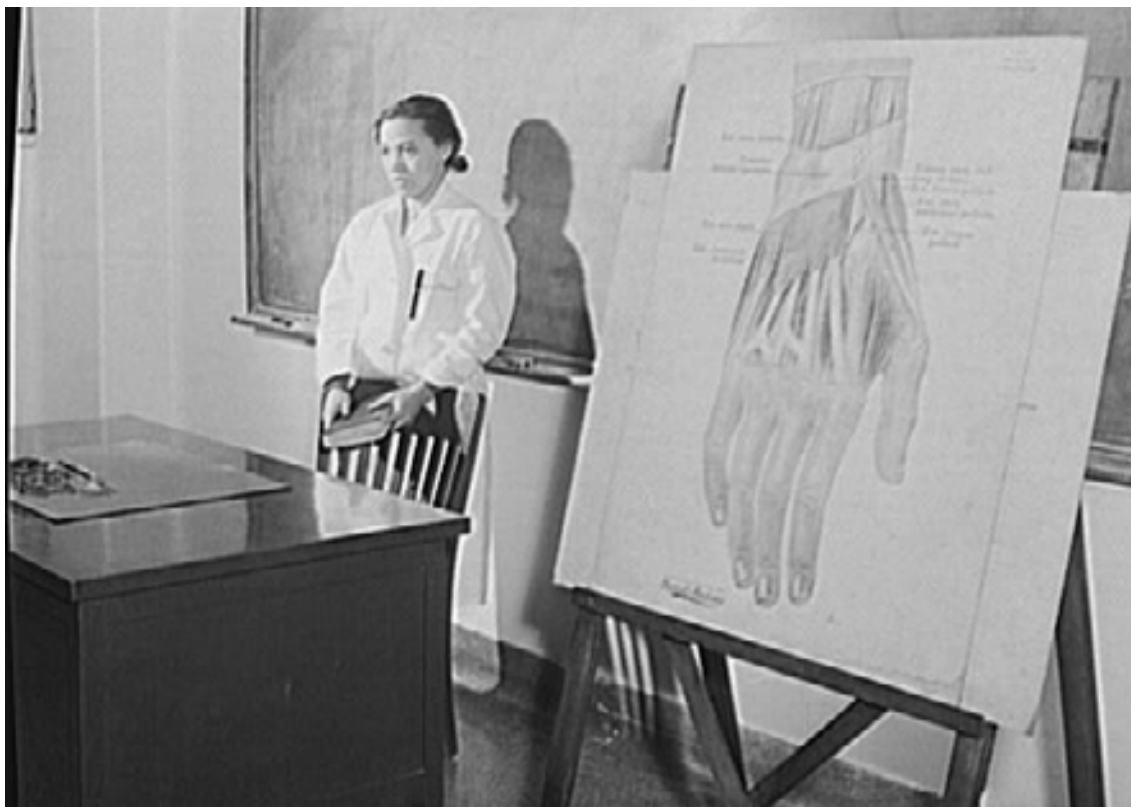
3. Soluciones en la agenda política

En España, la preocupación política por la necesaria reforma del SNS se ha visto reflejada en el documento «Acciones y medidas para promover la calidad, la equidad, la cohesión y la sostenibilidad del sistema nacional de salud», publicado por el Consejo Interterritorial del SNS, como resultado del acuerdo alcanzado el pasado 18 de marzo de 2010.

En este documento, el Consejo parte del reconocimiento de que el sistema sanitario español es uno de los que tienen mejores resultados en salud de entre los países desarrollados del mundo (Consejo Interterritorial del Sistema Nacional de Salud, 2010). Además, el sector sanitario constituye uno de los sectores productivos más dinámicos y generadores de empleo del país, con 1,2 millones de empleos. Es un sector estratégico de la economía española de alto valor añadido y con muchas externalidades positivas para el conjunto de la economía.

En segundo lugar, se analizan las amenazas actuales. La crisis económica ha acentuado las dificultades presupuestarias. El descenso de los ingresos fiscales ha limitado la disponibilidad de financiación de los servicios de salud y la falta de dotación financiera suficiente y estable podría llegar a poner en riesgo la calidad del sistema y la equidad en el acceso a los servicios.

Con base en el análisis de situación realizado para afrontar la sostenibilidad y la calidad del SNS, el Consejo Interterritorial considera necesario trabajar con medidas de refuerzo de la calidad, la equidad y la cohesión, por una parte, y de contención y de ahorro a corto y medio plazo, por otra. Entre las medidas propuestas para conseguir el control del gasto en el corto plazo algunas resultan especialmente ejecutivas:



1. Control de gasto farmacéutico, mediante una *modificación del sistema de precios de referencia, rebaja de precios de medicamentos genéricos y fijación de precios máximos para medicamentos de síntomas menores.*

2. Establecimiento de un *procedimiento de compras agregadas* para el conjunto del SNS, al que las CC.AA. se puedan sumar de manera voluntaria.

3. Desarrollo de estrategias educativas, informativas y organizativas que ayuden a moderar la presión asistencial. Esta estrategia incluye la difusión del conocimiento del coste de los servicios sanitarios (bien mediante *facturas sombra*, bien mediante la utilización de tablas estándar).

4. Definición de criterios comunes para las *retribuciones*, que permitan incrementar la productividad y la calidad de los servicios de salud, y establecer procedimientos de planificación compartidos.

A medio plazo, 2010-2013, se propone un catálogo con 15 medidas, entre las que cabe destacar la elaboración de una estrategia común para la atención a los pacientes crónicos en el SNS, la promoción de estilos de vida saludable y el fortalecimiento de la evaluación de tecnologías sanitarias.

A partir del pronunciamiento del Consejo Interterritorial se constituyó una Subcomisión Parlamentaria para el Pacto de Estado en la Sanidad, que redactó un texto para el debate en septiembre de 2010. Este Informe incluye una declaración explícita contraria al *copago*, la aportación financiera directa de los ciudadanos por el uso de los servicios sanitarios. El copago ya existe en España desde hace muchas décadas, en farmacia, y los incrementos sucesivos de su cuantía en la prestación farmacéutica, como se puede apreciar en las series históricas, no ha tenido un impacto importante en la evolución creciente del gasto farmacéutico en nuestro país. El informe de la Subcomisión concluye que la introducción de más elementos de copago no es aconsejable, tanto por razones de equidad como por la baja rentabilidad de las mismas debido a los costes de transacción, coste de administración y a la inelasticidad del uso de los servicios. Sin embargo, sí se propone un eventual análisis y actualización del copago farmacéutico.

4. Conclusiones

El momento actual de crisis e insuficiencia de los recursos públicos para atender las crecientes necesidades financieras del Estado, surgidas de la propia crisis, no deben llevarnos a un análisis apresurado de la situación de nuestro SNS ni, por supuesto, a la disolución de los rasgos esenciales

del servicio público más valorado por la opinión pública española.

Los problemas de la sanidad española son tanto coyunturales, como estructurales. Desde la perspectiva del corto plazo, el problema es la insuficiencia de recursos públicos para mantener en funcionamiento las estructuras actuales de prestación de servicios. Desde el punto de vista estructural, el principal problema es la tendencia al crecimiento en el volumen de gasto público sanitario. Como siempre, la perspectiva estructural es la más importante, es la que perdurará en el tiempo. Por lo tanto, no debemos atacar los problemas del corto plazo con medidas que comprometan las bondades y fortalezas estructurales de nuestro SNS, tales como los logros en materia de resultados, eficiencia y equidad. La consolidación y el refuerzo del SNS precisa del esfuerzo de todos: usuarios, profesionales, empresas suministradoras, gestores y autoridades sanitarias.

Controlar la incorporación de nuevas tecnologías sanitarias y fortalecer los dispositivos de atención primaria parecen ser dos vías clave en el avance hacia sistemas sanitarios más eficientes.

Respecto a la incorporación de tecnologías, vistas las dificultades financieras que amenazan la viabilidad del sistema, tal como hoy lo conocemos, resulta fundamental la utilización de los análisis de impacto presupuestario como herramienta clave para garantizar la sostenibilidad financiera del mismo.

En resumen, el reto consiste en fortalecer las herramientas de gobierno con vistas a asegurar la sostenibilidad y preservar los logros del SNS, a la vez que se mejoran la calidad, eficiencia y equidad del mismo.

Referencias bibliográficas

CONSEJO INTERTERRITORIAL DEL SISTEMA NACIONAL DE SALUD (2010): Acciones y medidas para promover la calidad, la equidad, la cohesión y la sostenibilidad del Sistema Nacional de Salud. (<http://www.msc.es/gabinetePrensa/discursosInterv/archivos/180310203430.pdf>).

CONSTANT, A.; PETERSEN, S.; MALLORY C. D. y MAJOR, J. (2011): Research Synthesis on Cost Drivers in the Health Sector and Proposed Policy Options, Canadian Health Service Research Foundation (CHSRF), paper 1, Ottawa, Canada.

GARCÍA-ARMESTO, S.; ABADÍA-TAIRA, M.B.; DURÁN, A.; HERNÁNDEZ-QUEVEDO, C. y BERNAL-DELGADO, E. (2010): «Spain: Health system review 2010», Health Systems in Transition, vol. 12(4).

OCDE (2011): Health at a Glance 2011: OECD Indicators, OECD Publishing. (http://dx.doi.org/10.1787/health_glance-2011-en).

TRIGG, L. (2011): «The demand for long-term care for older people», Eurohealth, vol.17 (2-3).

La sanidad en Andalucía: las Unidades de Gestión Clínica desde la óptica enfermera

M.^a Reyes Rodríguez Gilabert y Susana Rueda Pérez

Resumen: En esta nota se describe el Sistema Nacional de Salud y se profundiza en el marco legal y organizativo del Sistema Andaluz de Salud, desarrollando, desde la óptica enfermera los retos y desafíos que conlleva la transformación organizativa del mismo a través de las Unidades de Gestión Clínica.

Palabras clave: Unidad de Gestión Clínica; Andalucía; SAS; enfermería.

Códigos JEL: I10, I18.

La sanidad en Andalucía no es una realidad estática, ni cuenta con una larga trayectoria histórica, en tanto que es fruto de un modelo de sistema sanitario de creación reciente, como es el Sistema Nacional de Salud (SNS) español. Sin embargo, el Sistema Andaluz de Salud (SAS) cuenta con una legislación autónoma que lo regula y con una serie de características que lo distinguen de otros sistemas autonómicos, tanto por la estructura orgánica y funcional del mismo como por la amplia implantación de las unidades de gestión clínica (UGC) que inciden en la vertiente administrativa del modelo autonómico de manera significativa.

No se puede olvidar tampoco la juventud del SNS. En la mayoría de los países europeos, los modelos de conformación de los sistemas nacionales de salud han variado sensiblemente desde mediados del siglo pasado hasta la actualidad. Si nos fijamos en los países de mayor tamaño que constituyen la frontera sur de Europa (España, Italia, Portugal y Grecia), sus actuales sistemas sanitarios cuentan con una antigüedad que no abarca más de treinta años de media. Su reciente creación, la falta de proyectos con objetivos definidos a largo plazo y las variaciones de los planes estratégicos en los mismos nos indican que se encuentran aún en un periodo de revisión y consolidación que les auguran, si las partidas presupuestarias crecientes que los sistemas sanitarios de estos países demandan no lo impiden, un mayor desarrollo, tanto en

su vertiente presupuestaria y de gestión, como en el de la práctica médica y enfermera, pues cuentan ya con el marco regulatorio y de financiación desde el que articularse.

El SNS pertenece a un modelo de sistema nacional de salud dirigido a todos los ciudadanos, es gratuito y se financia a través de impuestos. Su naturaleza es semejante a los sistemas nacionales de salud de Inglaterra, los países nórdicos, Italia o Portugal (Guillén, 2006). Es el modelo opuesto al de los sistemas de salud constituidos como sistemas sanitarios de aseguramiento público de carácter profesional, basados en el aseguramiento de los trabajadores y de sus dependientes, como es el caso del modelo sanitario francés. Pero para poder hablar de la sanidad en España tenemos que recordar, para empezar, algunos de los elementos que han constituido nuestro sistema nacional de salud, como son la elección previa del sistema, las garantías legales que le dan base y el desarrollo legal que han servido de marco regulatorio al actual sistema sanitario.

La Constitución española de 1978, en su artículo 43, reconoce el derecho a la protección de la salud, encomendando a los poderes públicos organizar y tutelar la salud pública a través de medidas preventivas y de las prestaciones y servicios necesarios. Además, en su artículo 148, recoge, dentro de las atribuciones de las comunidades autónomas, que éstas podrán asumir las com-

petencias en materia de sanidad e higiene, entre otras. Pero no es hasta la Ley General de Sanidad, de 25 de abril de 1986, cuando se instaura el actual SNS, mediante la integración de los diversos subsistemas sanitarios públicos que existían con anterioridad a su constitución y, según se indica en su preámbulo, su finalidad es establecer *«la regulación general de todas las acciones que permitan hacer efectivo el derecho a la protección de la salud reconocido en el artículo 43 y concordantes de la Constitución»*. Esta Ley, además, marca una serie de características fundamentales de nuestro SNS: se indica la financiación pública del mismo, su universalidad y la gratuidad de los servicios sanitarios en el momento del uso; descentralización política de la sanidad en las Comunidades Autónomas; integración de las diferentes estructuras y servicios públicos al servicio de la salud en el Sistema Nacional de Salud, entre otros (Ministerio de Sanidad y Consumo, 2006).

El marco regulatorio ha ido acompañado de la Ley 21/2001, de 27 de diciembre, por la que se regulan las medidas tanto fiscales como administrativas del nuevo sistema de financiación de Comunidades Autónomas y Ciudades con Estatuto de Autonomía. La descentralización plena de los sistemas sanitarios se produce de forma plena a partir de la Ley 16/2003, de 28 de mayo, de cohesión y calidad del SNS. Aunque hay que indicar que esta descentralización, que existe de facto y que es un realidad, tanto por la cartera de servicios que ofrecen los distintos servicios autonómicos de salud como por los distintos enfoques, desarrollos administrativos, etc., cuenta con el Consejo Interterritorial del Sistema Nacional de Salud (CISNS), que sirve como coordinador de las distintas políticas sanitarias emprendidas por el Ministerio de sanidad y las consejerías de salud de las comunidades autónomas. Una de las funciones últimas del CISNS no es otra que la de fijar unos mínimos comunes al conjunto de los servicios de salud autonómicos con el fin de garantizar el principio de igualdad que debe existir entre los ciudadanos de las distintas comunidades autónomas, principio que se está deteriorando de forma creciente (García, Sandra et al. 2010).

El modelo sanitario andaluz es un modelo de gran complejidad. En primer lugar, por la dimensión del territorio y población que tiene que atender (en 2011, una población estimada de más de 8,3 millones de personas) y en segundo, por la configuración geográfica del territorio, que obliga a una amplia red de centros de variado tamaño y configuración para garantizar la asistencia y gra-



titud universal. Este hecho, sumado a la amplia cartera de servicios que oferta, conlleva la partida presupuestaria más elevada de los presupuestos generales de la Junta de Andalucía (un 29,5 por ciento de los presupuestos consolidados en 2011). El Sistema Andaluz de Salud (SAS) se basa en dos estructuras operativas fundamentales: por un lado, en los centros de atención primaria, que se subdividen en centros de salud, consultorios locales y consultorios auxiliares, y por otro lado, en los centros de atención especializada, que se subdividen a su vez en centros de especialidades, hospitales del Sistema Andaluz de Salud, hospitales con concierto con la Consejería de Salud, y los centros denominados Centros Hospitalarios de Alta Resolución gestionados por Empresas Públicas (CHARE). La dimensión global del SAS, que tiene que atender una población similar a la de Austria, Bulgaria o Suecia, implica, a su vez, la existencia de una amplia masa de profesionales sanitarios y de otras áreas dependientes del SAS cuyos gastos de retribución y seguridad social reciben un 47,21 por ciento del total de presupuesto del SAS (año 2011).

Una vez establecido el marco legal del sistema andaluz de salud y las características básicas del modelo del sistema sanitario andaluz, se tiene que partir de la base de que los determinantes más importantes de la salud individual y colectiva, no dependen del sector salud, sino de una serie de factores, como son, fundamentalmente, la estructura piramidal de la edad de la población que atiende, los perfiles epidemiológicos, las características de-

mográficas propias de esta población atendida (la tasa de fertilidad, la esperanza de vida, etc.), el medio ambiente físico, el entorno socioeconómico, los hábitos de vida relacionados con los aspectos nutricionales de la población, el consumo de drogas (incluyendo dentro de las mismas al alcohol y el tabaco) y las políticas educativas destinadas a modificar los estos hábitos de salud nocivos, factores sociales que, considerados conjuntamente, son los que más influyen en el nivel de salud de las personas. Desde este punto de vista, la clave para mejorar la salud de la población reside en la atención a la reducción de las desigualdades socioeconómicas, en el aumento de la cultura sanitaria de la población con respecto a los autocuidados, en el ejercicio y desarrollo de la responsabilidad pública con respecto a la misma y en la protección del medioambiente en el que se desarrolla la vida de los ciudadanos (Hisao y Heller, 2007).

En el servicio sanitario actual, y más concretamente en el andaluz, aún es el médico el que decide sobre la persona enferma, siendo esta una característica de los servicios sanitarios basada en la autoridad profesional que da el conocimiento, pero no a través de la autoridad administrativa propia de una jerarquía organizativa que busca consolidar modelos de eficiencia establecidos en torno al binomio coste/beneficio, sin que este modelo suponga una merma en la calidad y cantidad de los servicios ofertados a los usuarios demandantes de atención sanitaria.

El modelo andaluz de salud, siguiendo las pautas que marcan el desarrollo de la medicina moderna, cubre su territorio de actuación a través de una red de centros que permiten un acceso razonablemente eficaz a la población que atiende. Pese a esta realidad de sobra conocida, los servicios de «cuidados» podrían mejorarse notablemente, ya que es un área donde persisten graves carencias que afectan al conjunto de la población atendida, pues el déficit existente en los mismos dejan desprotegidas a grandes capas de la población y causan un perjuicio a la sociedad de carácter económico, pues la mejora colectiva del nivel de salud repercute favorablemente en el aumento de la productividad de un país, contribuyendo, del mismo modo, a su riqueza.

Pero esta realidad repercute negativamente en la parte curativa de la atención sanitaria que, no podemos olvidar, es la finalidad objetiva de los modelos de atención sanitaria junto con el de la prevención, pues los denominados «cuidados» son el mayor consumo en la asistencia sanitaria

actual, debido a la prevalencia de los procesos crónicos y degenerativos frente a las enfermedades agudas e infecciosas (García Barreno et al. 2007). Dichos cuidados son precisados por los pacientes crónicos, los ancianos, enfermos mentales... colectivos en gran parte coincidentes, que precisan más «cuidados» que tratamientos. Este constituye el déficit de servicios más grave de la sanidad andaluza, déficit creciente y cada día de mayor importancia, pues está íntimamente relacionado con el envejecimiento creciente de la población (cuadro 1).

Cuadro 1: Esperanza de vida en Andalucía a partir de los 65 años

Esperanza de vida	
2002	17,93
2003	17,84
2004	18,23
2005	18,10
2006	18,82
2007	18,66
2008	18,89
2009	19,14

Fuente: INE.

Para subsanar este déficit, favorecer las políticas sanitarias que atienden a la prevención de los malos hábitos y que inciden en la defensa y promoción de los hábitos de vida saludable, es necesario mejorar la asistencia sanitaria focalizándola en la atención primaria y personalizando los cuidados de enfermería, dotando de más medios y mayor capacidad resolutive a la enfermería, reorientando su papel hacia los cuidados domiciliarios, a la promoción de la cultura sanitaria y de la prevención. De producirse este hecho se cambiaría la manera de entender la sanidad por sus usuarios y se produciría una disminución de los costes asociados al mismo, porque, en definitiva, cambiaría la cultura general del servicio sanitario que, en la actualidad, sitúa al paciente en el centro de todo el sistema sanitario, pero sin haber recibido una educación sanitaria en el primer estadio de su formación para que entienda y respete el bien común que es la recepción de atención sanitaria gratuita.

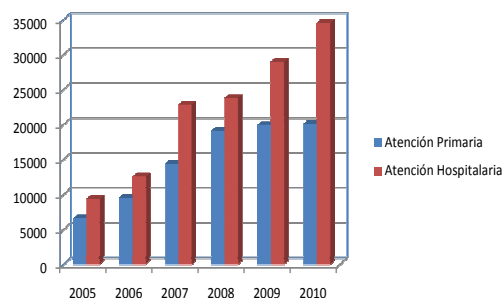
Este cambio sería posible si hubiera una reorientación del actual modelo basado en el criterio de autoridad del médico, que, no cabe duda, es quien está perfectamente cualificado para realizar una exploración, diagnóstico, tratamiento, derivación o cualquier solicitud de las pruebas que estime necesarias para una correcta actuación desde el pun-

to de vista clínico, aunque, sin embargo, cuando se trata de prácticas protocolizadas y consensuadas, pueden ser los profesionales de enfermería quienes, en colaboración con el facultativo, puedan dar respuesta a múltiples demandas de la población en materia sanitaria, tales como solicitudes de pruebas de control, revisiones de determinados tratamientos, valoraciones de riesgo, intervenciones básicas y avanzadas en tabaco, obesidad, consejos dietéticos, realización de test diagnósticos, informes de condiciones de salud para valoración del grado de dependencia, etc. de una mera más rápida, con menor coste y mayor eficiencia.

Actualmente los cuidados de enfermería comunitaria han ido ganando espacio en aspectos como la ampliación de funciones a las enfermeras y la accesibilidad de las personas a las consultas de enfermería donde se les ofrece la posibilidad de ser atendidos de manera más resolutive y finalista con un coste más económico. Se ofrece atención a las personas con patologías crónicas, a través de seguimiento en programas, citándolos para una atención individual o grupal, impulsándose la consolidación de políticas de promoción de la salud junto con la realización de programas educativos desarrollados por profesionales sanitarios, tanto en los ámbitos de cuidados de la salud, prevención o desarrollo de hábitos de vida saludable. Además, desde la entrada en vigor de la prescripción enfermera, se ofrece a la población la posibilidad de solucionar la demanda de productos sanitarios y determinados fármacos a través de la consulta de enfermería, aumentando, por un lado, la accesibilidad de los mismos a los usuarios, y, por otro, facilitando que el profesional de enfermería participe en el uso racional de los medicamentos.

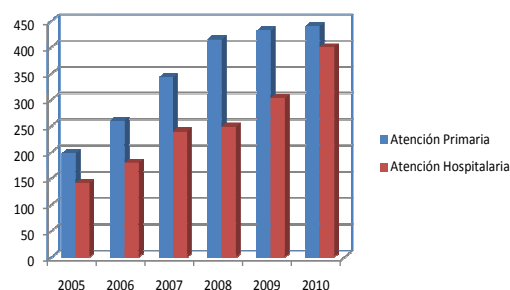
Todo esto ha sido posible por el desarrollo en Andalucía de un modelo de Unidades de Gestión Clínica (UGC) que supone una apuesta por un nuevo modelo, que pasa de un modelo organizativo tradicional de estructura piramidal, a un nuevo modelo que permite la convivencia, tanto de la innovación como de la descentralización en el interior de la red sanitaria andaluza y en los que se prima la autogestión y la investigación. Las Unidades de Gestión Clínica están basadas en la confianza del desempeño de la atención de las necesidades de salud de los ciudadanos desde un punto de vista administrativo y clínico en los profesionales que constituyen las UGC, basado en la asistencia multidisciplinar, corresponsable y en la autonomía de la toma de decisiones que impliquen el desarrollo de las políticas sanitarias establecidas (Gutiérrez, 2009).

Gráfico 1: UGC por atención primaria y hospitalaria
Años 2005-2010



Fuente: SAS.

Gráfico 2: Evolución en número de profesionales en UGC por atención primaria y hospitalaria por año
Años 2005-2010



Fuente: SAS.

Este modelo, que ha ido tomando un peso creciente en el SAS como modelo organizativo, ha impulsado que se incremente de manera significativa el número de UGC en el ámbito de la atención primaria y hospitalaria y, paralelamente, un aumento paralelo del número de profesionales del SAS adscritos a los mismos (gráficos 1 y 2).

Entre las ventajas que cuentan las UGC, se pueden destacar las siguientes (Román-Cereto y Sie-ring, 2005):

1. Prioriza la atención personalizada y el trato humano, y permite determinar los beneficios en la salud de la población, en términos de coste-beneficio.
2. Posibilita la optimización de recursos y el control de costes mediante el uso racional y consensado, basado en evidencias, de los recursos existentes.
3. Profesionales asistenciales: permite la autonomía en la relación profesional-paciente, contribuye al desarrollo de la carrera profesional, a la estandarización de cuidados y a la implemen-

tación de guías de práctica clínica que permiten establecer estrategias de «benchmarking» entre centros, unidades y profesionales en términos de coste-efectividad, posibilitando la derivación de recursos hacia las unidades que cuenten con déficit de los mismos.

Pese a las ventajas existentes, a priori, en las UGC, aún queda mucho camino por recorrer, sobre todo a la hora de llevar a la realidad comunitaria sus objetivos y formas de trabajo. Por ejemplo, sabemos que si se optimizarían los recursos de cada UGC mediante una adecuada política educativa sanitaria que lograra elecciones informadas en la demanda de servicios sanitarios, de tal forma que los usuarios de estos servicios solicitaran ser atendidos por el equipo sanitario (médico o profesional de enfermería) según su necesidad a atender, usando para ello la variedad de canales de comunicación existentes en la actualidad, primándose el uso de los servicios telemáticos, y si en este equipo sanitario se incluyeran a familiares, cuidadores, asociaciones, centros educativos y cualquier otra entidad local que pueda ayudar a conseguir una mejora de la salud, estaríamos hablando de mejor eficiencia.

Se debe potenciar el carácter multidisciplinar de las profesionales adscritos a las UGC, se tiene que dar la posibilidad de crear nuevas formas de gestionar las unidades administrativas y nuevas formas de llevar a cabo el desempeño de la actividad sanitaria por parte de los profesionales que conocen su área de trabajo y que son los únicos capaces de abordarlas con responsabilidad. Las UGC deben potenciar la inclusión de los profesionales en el ámbito de decisión de las mismas, para que se sientan partícipes y se motiven para seguir avanzando en su desarrollo profesional. Los nuevos desarrollos directivos y de participación profesional junto con la participación comunitaria, los estudios de prevalencia de enfermedades y mortalidad de la zona, tienen que realizarse horizontalmente en las UGC, de modo que se favorezcan los intercambios de información, para tener resultados en salud más eficiente y efectivos.

La selección de objetivos del grupo de profesionales que forma la UGC se debe realizar a partir de la integración consensuada de los objetivos previamente establecidos por las direcciones asistenciales de cada Área Sanitaria, englobando la asistencia en cualquier nivel. El objetivo común debe de ser aumentar los niveles de salud, constituyéndose de tal modo un marco global cuya función es ordenar el trabajo, monitorizar lo con-



seguido y permitir conducir la actividad de todos los profesionales aplicando modelos de eficiencia que permitan establecer un coste/beneficio de las acciones realizadas.

Otro eje fundamental para avanzar y mejorar en la sanidad andaluza en particular y española en general es el apoyo y el desarrollo de la investigación sanitaria. Es conveniente elaborar un plan al que todos los profesionales puedan acceder, mediante el cual reciban la formación y el asesoramiento necesario para iniciar y desarrollar investigaciones clínicas en los temas que repercutan de una manera directa en la salud de los usuarios de las UGC, pudiendo basarse estas investigaciones en la información real recabada en los centros sanitarios adscritos a una determinada UGC, con lo que se optimizarían los recursos, no teniendo que realizar análisis paralelos más que cuando no se disponga de datos objetivos para llevar a cabo dicha investigación, repercutiendo sus resultados de manera efectiva en la población a la que atienden.

Sabemos que queda mucho camino por recorrer y que el cambio organizativo en el que está inmerso el SAS resulta a veces difícil de gestionar, pero creemos que los resultados que se van obteniendo muestran el valor de este esfuerzo por sumar y por compartir la visión de los dos niveles asistenciales (Asistencia Primaria y Asistencia Especializada) en el área de conocimiento e intervención en Salud Pública. Para conseguir unas actuaciones entre los profesionales, organizadas y de calidad, existe actualmente un proceso de acreditación tanto de profesionales como de Unidades de Gestión Clínicas a través del cual —y con un servicio de seguimiento tutorizado de los profesionales—, se consigue unificar procedimientos, garantizando la equidad en los cuidados en todo el territorio y ofreciendo a las personas que lo precisan unos «cuidados excelentes».

No poder obviar que el uso de la tecnología ha provocado cambios significativos en los servicios sanitarios, tanto en tratamientos, diagnósticos, conservación de datos y comunicación entre profesionales, mejorando considerablemente la calidad de la atención sanitaria y la continuidad de los cuidados. Si bien estos cambios son positivos, plantean difíciles dilemas económicos, organizativos y éticos, tanto a los profesionales sanitarios como a los responsables de los servicios sanitarios. Por ello, el papel del «conocimiento» en la práctica médica y la necesidad de basar ésta en la mejor evidencia científica de efectividad y eficiencia, es uno de los temas de mayor calado en el día a día de los profesionales sanitarios.

Con el uso de Internet y de las redes sociales la población, en general, está cambiando la manera de comunicarse y de entender los protocolos que rigen las relaciones entre los ciudadanos y las instituciones. El personal sanitario debe adaptarse a la realidad que imponen estos medios para emitir mensajes de salud, de promoción y prevención de enfermedades hacia todas las personas, facilitando, además, que pueden consultar directamente sus problemas de salud a través de estos canales, sin necesidad de acudir a consultas presenciales, frecuentando los centros sanitarios sólo cuando precisen de una exploración o deseen consulta con presencia física.

Actualmente se está desarrollando la denominada «Comunicación 2.0». Entendemos que cuando tenga la enfermería suficiente masa crítica será capaz de provocar cambios importantes en la salud de la población. Ayudando a compartir y divulgar la información se abre, en definitiva,

una nueva oportunidad para crecer en el ámbito profesional, aumentando la visibilidad enfermera a través del equipo multiprofesional y la red que entretejen las UGC.

Referencias bibliográficas

GARCÍA-ARMESTO, S.; ABADÍA-TAIRA, B.; DURÁN, A. y BERNAL-DELGADO, E. (2012): España: Análisis del sistema sanitario. Sistemas sanitarios en transición, Observatorio Europeo de Sistemas y Políticas de Salud, Reino Unido, 2010; págs. 1-240.

GARCÍA-BARRENO, P.; RUBIA-VILA, F. J. y SEGOVIA DE ARANA, J. M. (2007): La Sanidad en Europa. Fase 1, Comunidad de Madrid.

GUILLÉN, A (2006): Jornadas sobre la sanidad pública en España: reflexiones, Consejo Económico y Social del Principado de Asturias, Oviedo, 15 y 16 de marzo.

GUTIÉRREZ-PÉREZ, J. L. (2011): Servicio Andaluz de Salud, Información Básica 2010. Junta de Andalucía.

HSIAO, W. y HELLER, P. S. (2007): What Should Macroeconomists Know about Health Care Policy?, FMI.

MINISTERIO DE SANIDAD Y CONSUMO, SNS, Madrid, 2006.

ROMÁN-CERETO M. y SIERING F. (2005): Argumentos para las unidades de gestión clínica, Enfermería Clínica, n.º 15(4), págs. 237-41.

¿Cómo evoluciona el gasto en sanidad en los países ricos? Cincuenta años en perspectiva

Agustín Molina Morales, Almudena Guarnido Rueda e Ignacio Amate Fortes

Resumen: En el presente artículo se analiza la evolución del gasto en sanidad en España y en el conjunto de la OCDE durante los últimos cincuenta años para, a continuación, identificar sus factores determinantes.

Palabras clave: gasto en sanidad; OCDE; España.

Códigos JEL: I12; I31.

1. Introducción

El incremento del gasto sanitario en los países desarrollados ha sido una constante, tal y como se desprende del último informe sobre la salud publicado por la OCDE (2011). Mientras que el gasto en salud representó en 1960 menos del 4 por ciento del PIB en promedio en los países de la OCDE, esta cifra ha ido aumentando hasta alcanzar en 2009 el 9,6 por ciento. Si bien ha habido numerosos cambios a lo largo de todo el periodo de tiempo considerado, podemos decir que, en la última década, en todos y cada uno de los países de la OCDE, el crecimiento del gasto sanitario ha superado al del PIB (gráfico 1). Sin embargo, tanto el gasto como el ritmo de ese crecimiento han variado entre los distintos países de la OCDE.

Tal y como puede observarse en el gráfico 1, el gasto sanitario en España ha aumentado mucho en los últimos años, llegando a colocarse en niveles similares a la media de la OCDE. Las diferencias con los demás países refleja la amplia gama de factores sociales, de mercado, de tipo de financiación, así como las distintas estructuras de organización de los sistemas de salud de los distintos países integrantes que afectan el gasto sanitario.

En este trabajo se presenta un análisis descriptivo de la evolución del gasto sanitario en España y su comparación con el experimentado por el con-

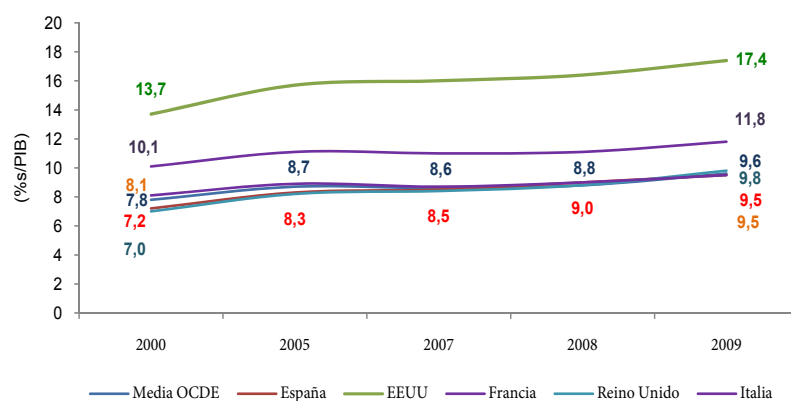
junto de países de la OCDE. Asimismo, se considera su relación con el PIB per cápita.

2. ¿Es el nivel de renta un factor determinante del gasto sanitario?

A lo largo de las dos últimas décadas, se han publicado numerosos trabajos que tratan de explicar los determinantes del crecimiento del gasto sanitario. Entre los factores explicativos del gasto sanitario destacan el nivel de renta, la proporción de la población mayor de 65 años, el envejecimiento poblacional, la estructura por edades de la población, la innovación tecnológica, el tipo de financiación de la sanidad (pública o privada), el grado de urbanización, la cobertura sanitaria para la población extranjera y el número de médicos por persona (Puig-Junoy et. al, 2004; Cano et. al, 2010).

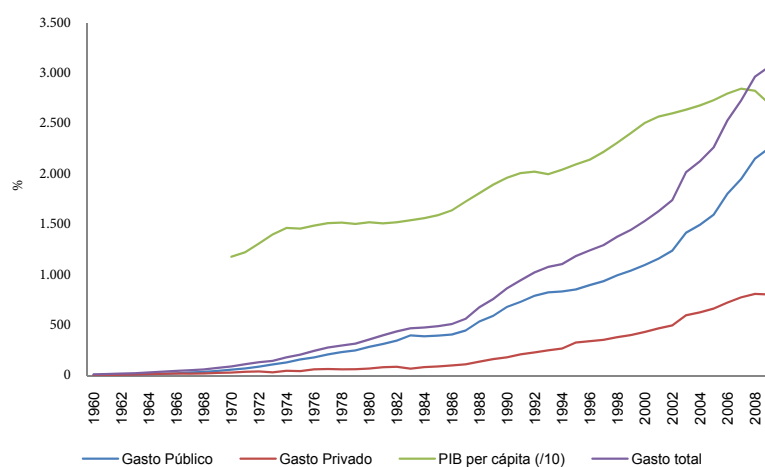
Desde la publicación de los trabajos de Kleiman (1974) y Newhouse (1977), el nivel de renta pasó a considerarse como el principal determinante del gasto sanitario. Newhouse efectúa una regresión del gasto sanitario per cápita y el PIB per cápita de 1970 para 13 países, y encuentra que cerca del 90 por ciento de la variación del gasto sanitario per cápita en esos países puede ser explicado con la variación del PIB per cápita. Además, los resultados obtenidos por este autor muestran una elasticidad renta del gasto sanitario mayor que 1, con valores comprendidos entre 1,15 y 1,31, concluyendo, así,

Gráfico 1: Evolución del gasto total en sanidad (2000-2009)
(Porcentaje del PIB)



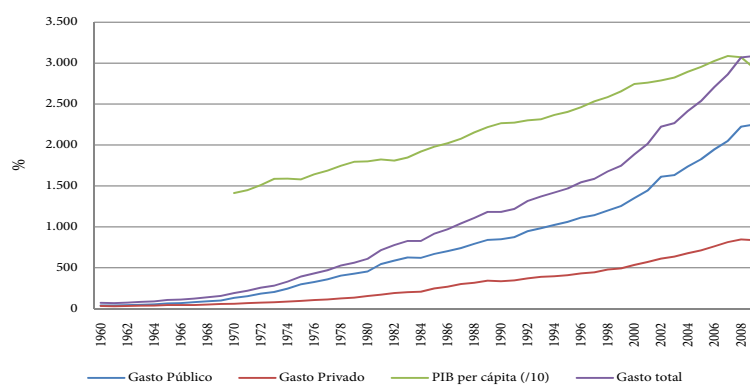
Fuente: OCDE (2011) y elaboración propia.

Gráfico 2: Evolución del gasto público y privado en sanidad en España en términos per cápita (1960 - 2009)



Fuente: OCDE (2011) y elaboración propia.

Gráfico 3: Evolución del gasto público y privado en sanidad en los países de la OCDE en términos per cápita (1960 - 2009)



Fuente: OCDE (2011) y elaboración propia.

que la atención sanitaria, técnicamente puede ser considerada como un «bien de lujo». Estos resultados eran consistentes con los obtenidos en un estudio previo de Kleiman.

Existe numerosa evidencia empírica que muestra que la renta agregada es uno de los principales factores en la explicación del gasto sanitario, como la proporcionada por los trabajos de Barros (1998) y Roberts (2000). Sin embargo, existe un escaso consenso respecto al valor de la elasticidad renta de la demanda de los servicios sanitarios.

Entre los trabajos que encuentran una elasticidad renta del gasto sanitario superiores a la unidad están, además de los anteriormente citados de Newhouse y Kleiman, los trabajos de Leu (1986), Parkin et al. (1987) y Culyer (1990). Todos ellos para diferentes muestras de países de la OCDE, en un año concreto, con valores comprendidos entre 1,18 y 1,39. Hitiris y Posnett (1992), con datos para 10 países de la OCDE, para el período 1960-1991, obtienen valores entre 1,14 y 1,17. En este mismo sentido, Albi et al. (2009) destacan que existe una fuerte elasticidad renta del gasto sanitario en España. Según los cálculos de la Unión Europea, ésta se mueve en niveles muy superiores a la evolución de la renta, siendo la elasticidad de 1,86 en España para el período 1972-2002, mientras que para el promedio de los países de la Unión Europea, tal elasticidad es de 1,70 en el mismo período.

Por el lado contrario, trabajos como el de Barros muestran elasticidades renta del gasto sanitario inferiores a la unidad. Asimismo, Sen (2005) utiliza datos de 1990 a 1998 para 15 países de la OCDE, introduciendo nuevas variables de coste u oferta. Sus resultados van en la línea de reducir las elasticidades a valores entre 0,21 y 0,51.

Como puede verse en esta revisión de la literatura, existe un escaso consenso respecto al valor de la elasticidad renta de la demanda de los servicios sanitarios. Según Di Matteo (2003), dicha elasticidad varía en función del nivel de análisis (individual, regional o agregado) del estudio.

Desde la década de los noventa, tras la publicación de Hitiris y Posnett y ante el proceso de envejecimiento demográfico sin precedentes históricos, el porcentaje de la población mayor de 65 años se convierte en la principal variable explicativa del crecimiento del gasto sanitario. Así, encontramos trabajos como los de Blomquist y Carter (1997) y Fuchs (1999).

Durante el período 1998-2005, la investigación sobre los determinantes del crecimiento del gasto sanitario cambia su rumbo y factores como el envejecimiento poblacional y el progreso tecnológico, tras las publicaciones de Zweifel et al. (1999) y Okunade y Murthy (2002), respectivamente, van cobrando cada vez mayor importancia en el desarrollo de modelos econométricos para explicar el comportamiento alcista del gasto sanitario, perdiendo protagonismo el mito del envejecimiento de la población.

3. ¿Qué nos dice la evidencia empírica?

En este breve trabajo nos limitamos a analizar la influencia de la evolución de la renta sobre el gasto en sanidad. En el gráfico 2 se muestra la evolución del gasto público y privado en sanidad en España en términos per cápita. El gasto total muestra una tendencia creciente a lo largo del tiempo, que se acentúa a partir de 1987 (recuérdese que la Ley General de Sanidad, que prácticamente generalizó la asistencia sanitaria, entró en vigor en 1986). Durante el período de auge económico de los años 90, este crecimiento se acelera.

Observando los componentes del gasto total en sanidad, se aprecia crecimiento, tanto en el gasto público como en el gasto privado, si bien la tasa de crecimiento del gasto privado es inferior a la que experimenta el gasto que realiza el sector público. Cabe señalar que el gasto público en sanidad muestra un comportamiento prácticamente igual al del gasto total, ya que el peso que tiene sobre el conjunto del gasto sanitario asciende aproximadamente al 70 por ciento.

Si establecemos la relación con el PIB, su evolución muestra un comportamiento bastante aproximado con la evolución del gasto privado en sanidad, si bien el gasto privado presenta resistencia a la baja aún cuando el PIB per cápita disminuye, ya que como se observa en el gráfico 2, cuando el PIB per cápita empieza a decrecer a partir de 2008, el gasto que realizan las familias en sanidad se estanca sin llegar a decrecer. Esta resistencia a la baja se hace más patente en el caso del gasto público, ya que el gráfico muestra que crece durante todo el período (1960 – 2009) e, incluso, sigue creciendo cuando el PIB ya decrece a partir de 2008. Esto podría plantear la cuestión de que, quizás, el gasto público en sanidad y la renta no estuviesen relacionadas y que, independientemente de la evolución que experimentara el PIB per cápita, el gasto público siempre aumentase. Sin embargo, existe una fuerte correlación entre la renta por habitante y el gasto en sanidad, tanto público

($R^2 = 0,92$) como privado ($R^2 = 0,93$). Por tanto, se puede afirmar que el gasto en sanidad tiene un comportamiento distinto cuando el PIB crece que cuando el PIB decrece: aumentan el privado y el público, en el primer caso, y se estanca el privado y sigue creciente el público, en el segundo caso, de modo que el gasto público en sanidad compensa la minoración que se registra en el gasto privado.

En el gráfico 3, se recoge, por su parte, la evolución del gasto sanitario medio en los países de la OCDE. En el caso del gasto privado en sanidad, se observa un comportamiento casi idéntico entre la evolución registrada en España y la de la media de la OCDE. Sin embargo, en el gasto que realiza el sector público, sí que se aprecian algunas diferencias, aunque en ningún caso significativas. De esta forma, el gráfico muestra que el gasto público medio de la OCDE crece más rápido que en España durante la segunda mitad del siglo XX, mientras que desde comienzos de esta década, el mayor crecimiento registrado en el gasto público sanitario español ha llevado a que nos situemos en la actualidad en el mismo nivel que registra el gasto público en el resto de países de la OCDE (en torno a los 2.400 dólares estadounidenses en paridad de poder de compra). Como resultado, y teniendo en cuenta la gran importancia que tiene el gasto público sobre el gasto total en sanidad, en el año 2009, el gasto total per cápita en sanidad también es muy similar al de la media de la OCDE, situándose alrededor de los 3.100 dólares estadounidenses en paridad de poder de compra.

El análisis entre las distintas variables analizadas a través de este gráfico, pone de manifiesto lo que hemos destacado para el caso español, es decir, el gasto medio en sanidad en la OCDE muestra una fortísima resistencia a la baja.

4. Conclusión

En este trabajo se relaciona el gasto en sanidad con el PIB desde de 1960 hasta el 2009 y se observa que, para el caso de España, el gasto privado mantiene prácticamente el mismo comportamiento que el registrado por la renta per cápita. Sin embargo, el gasto público en sanidad muestra un crecimiento continuado en todo el período. Por ello, se puede afirmar, que el gasto en sanidad tiene un comportamiento distinto cuando el PIB crece que cuando el PIB decrece, ya que tanto el gasto privado como el público aumentan, en el primer caso, y cuando cae la renta per cápita, el gasto privado se estanca, mientras que sigue creciendo el gasto que realiza el sector público en sanidad, compensando la minoración que se registra en el gasto privado.

Ello muestra una gran resistencia a la baja del gasto en sanidad (fundamentalmente, en el gasto público).

Finalmente, la evolución del gasto en sanidad en España es muy similar a la registrada por la media de los países de la OCDE. Sin embargo, el mayor crecimiento registrado en el gasto público en España ha hecho que el gasto en sanidad, como porcentaje del PIB, se sitúe actualmente en los mismos niveles que para la media de la OCDE.

Referencias bibliográficas

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

BARROS, P.P. (1998): «The Black Box of Health Care. Expenditure Growth Determinants», *Health Economics*, vol. 7(6), págs. 533-44.

BLOMQUIST, A.G. y CARTER, R.A.L. (1997): «Is Health Care Really a Luxury?», *Journal of Health Economics*, vol.16, págs. 207-29.

CANO, M.; MARTÍN, J. J. y LÓPEZ DEL AMO, M. (2010): «Revisión de la Literatura de los Determinantes del Gasto Sanitario», en *La Financiación del Gasto Sanitario en España*. Fundación BBVA, Bilbao.

CULYER, A. J. (1990): *Cost Containment in Europe. Health Care Systems in Transition*. OCDE, París.

DI MATEO, L. (2003): «The Income Elasticity of Health Care Spending: A Comparison of Parametric and Non-parametric Approaches», *European Journal of Health Economics*, vol. 4, págs. 20-29.

FUCHS, V.R. (1999): «Health Care for the Elderly: How Much? Who Will Pay for It?», *HealthAff*, vol 18(1), págs. 11-21.

HITIRIS, T. y POSNETT, J. (1992): «The Determinants and Effects of Health Expenditures in Developed Countries», *Journal of Health Economics*, vol. 11, págs.173-181.

KLEIMAN, E. (1974): «The Determinants of National Outlay on Health», en *The Economics of Health and Medical Care*. MacMillan, London.

LEU, R.E. (1986): «The Public-private Mix and International Health Care Costs», en *Public and*

Private Health Services, Basil Blackwell, Oxford.

NEWHOUSE, J.P. (1977): «Medical Care Expenditure: A Cross-national Survey», *Journal of Human Resources*, vol. 12, págs.115 –125.

OCDE (2011): *Health at a Glance*, OECD Indicators 2011.

OKUNADE, A.A. y MURTHY, V. N. (2002): «Technology as a “Major Driver” of Health Care Costs: A Cointegration Analysis of the Newhouse Conjecture», *Journal Health Economics*, vol. 21 (1), págs.147-159.

PARKING, D.; MCGUIRE, A. y YULE, B. (1987): «Aggregate Health Expenditure and National Income: Is Health Care a Luxury Good», *Journal of*

Health Economics, vol. 6, págs.109-127.

PUIG-JUNOY, J.; LÓPEZ-CASASNOVAS, G.; y ORTÚN, V. (2004): *¿Más Recursos para la Salud?*, Editorial Masson, Barcelona.

ROBERTS, J. (2000): «Spurious Regression Problems in the Determinants of Health Care Expenditure: A comment on Hitiris», *Applied Economics Letters*, vol. 7, págs. 279-283.

SEN, A. (2005): «Is Health Care a Luxury? New Evidence from OECD Data», *International Journal of Health Care Finance and Economics*, vol. 5, págs. 147–164.

ZWIFEL, P.; FELDER, S. y MEIERS, M. (1999): «Aging of Population and Health Care Expenditure: A red herring?», *Health Economics*, vol. 8, págs. 485-496.

ARTÍCULOS

Nuevos indicadores de Bienestar Económico: el enfoque multidimensional

Antonio Villar Notario

El ayer y hoy de la curva de Phillips

José Luis Torres Chacón

Episodios históricos de burbujas especulativas

Miguel Ángel Durán Muñoz

Nuevos indicadores de Bienestar Económico: el enfoque multidimensional

Antonio Villar Notario

Resumen: En este trabajo se presenta la aproximación multidimensional a los indicadores de desarrollo y bienestar, analizando los aspectos metodológicos que este enfoque supone y presentando dos ejemplos concretos: el Índice de Desarrollo Humano de Naciones Unidas y el Índice de Bienestar de la OCDE.

Palabras clave: Nuevos indicadores de Bienestar Económico; enfoque multidimensional; Índice de Desarrollo Humano de Naciones Unidas; Índice de Bienestar de la OCDE.

Códigos JEL: D63; O15.

«El desarrollo de mejores medidas no es un fin en sí mismo, pero sí un medio para potenciar las políticas que mejoren la vida de las personas»

Ángel Gurría (Secretario General de la OCDE)

1. El enfoque multidimensional

La forma tradicional de evaluar el grado de éxito económico de una sociedad ha sido mediante la comparación de algún indicador de renta, gasto o riqueza. Se trata de indicadores unidimensionales, muy estandarizados (derivados en general del sistema de cuentas nacionales o de las encuestas de consumo), bastante fiables y de contenido bien perfilado, que nos permiten saber sin ambigüedad qué estamos midiendo. Se refieren, además, a uno de los aspectos clave de la sociedad, ya que estas variables determinan el conjunto de posibilidades de consumo de los ciudadanos, que, sin duda, condiciona su bienestar individual y colectivo.

Pero la sencillez de estos indicadores, que les dota de estas propiedades de transparencia, es también su debilidad cuando tratamos de usarlos como estimadores de aspectos más complejos de la dinámica económica y social. En particular, cuando queremos aproximarlos a la estimación del grado de desarrollo económico o el nivel de bienestar de una sociedad.

Para poder evaluar el desarrollo y el bienestar necesitamos sustituir estas nociones un tanto vagas por otras que, aunque puedan resultar más

limitadas, permitan su medición en términos de uno o varios indicadores. Ello exige adoptar una serie de compromisos, tanto conceptuales como prácticos, relativos a las dimensiones a considerar como constituyentes esenciales de estas nociones y a la forma de integrarlas en una o varias fórmulas sintéticas.

El Producto Interior Bruto (PIB) de un país es la medida convencional para medir el crecimiento económico y, dando un paso no completamente justificado, se viene usando también para medir el desarrollo o aproximar el bienestar. El PIB no es más que el valor total de la producción de bienes y servicios realizada en un país a lo largo de un año. Se trata de una variable estandarizada de la que se disponen de datos fiables con regularidad en la mayoría de los países y recoge una parte sustancial de la capacidad económica de una sociedad, dado que nos dice cuánto están consumiendo las familias e invirtiendo las empresas (o cuántas rentas se generan como producto de la actividad económica). Las limitaciones de este indicador son bien conocidas: sólo calcula el valor de las transacciones de mercado, pasa por alto aspectos cualitativos de los bienes y servicios, ignora los aspectos distributivos, sólo proporciona una burda aproximación de los costes de uso de capital, no computa las dotaciones de bienes duraderos e infraestructuras, etc. Por ello se trata de un indicador discutido desde hace muchos años, sin que se haya conseguido un consenso suficiente para sustituirlo por otro que refleje mejor la dinámica económica.

Es fácil concluir que el uso de una única dimensión para evaluar conceptos tan amplios como «desarrollo» y «bienestar» no es la aproximación metodológica más adecuada. Una forma natural de mejorar el análisis consiste, por tanto, en abordar la construcción de *indicadores multidimensionales*, es decir, indicadores que tengan en cuenta simultáneamente varios aspectos relacionados con el bienestar humano y el potencial económico.

Prácticamente todos los nuevos indicadores de desarrollo y bienestar que se están formulando en los últimos tiempos por parte de diversas instituciones —Naciones Unidas, OCDE, Unión Europea...— son indicadores de tipo multidimensional. Con ellos se trata de configurar aproximaciones más ricas a determinados fenómenos, integrando diferentes medidas de aspectos parciales en indicadores sintéticos (luego nos referiremos a algunos de ellos).

Para poder proceder a la construcción de ese tipo de indicadores debemos resolver una serie de *cuestiones metodológicas* de gran alcance y notable dificultad. A saber:

— ¿Cuáles son las dimensiones más relevantes a considerar?

— ¿Cómo aproximar esas dimensiones por medio de variables específicas de las que existan datos fiables en la mayoría de los países?

— ¿Cómo agregar esas variables en un único indicador que permita comparar los países entre sí y analizar su evolución?

Es importante darse cuenta de que estos tres aspectos resultan en parte interdependientes.

2. Las cuestiones metodológicas¹

2.1. Las dimensiones a considerar

La primera cuestión a abordar, desde un punto de vista lógico, es la determinación de las dimensiones relevantes para el fenómeno objeto de estudio. En el ámbito de las medidas de desarrollo y bienestar, las dimensiones que son habitualmente consideradas como esenciales son algunas de las siguientes: la salud, la educación, el bienestar material (la renta y su distribución), el acceso a los servicios básicos, el empleo, la integración social, la sostenibilidad, el grado de privación... En de-

terminados entornos resulta incluso previa la consideración de algunos elementos que en nuestro mundo más próximo damos por descontados, como son la seguridad jurídica, la libertad de expresión, la democracia, la igualdad de derechos entre hombres y mujeres...

Cuando seleccionamos las dimensiones requeridas para poder estudiar un determinado fenómeno hay que estar mirando de reojo a los otros dos aspectos metodológicos. Por una parte, habrá que asegurarse que para cada aspecto considerado seremos capaces de encontrar variables adecuadas con datos fiables y que cubran el periodo de tiempo, y el conjunto de regiones que queremos analizar. Por otra parte, hay que considerar el tema de la robustez de los indicadores sintéticos que construiremos, en el sentido de que cuantas más variables incluyan más dependerá el valor del indicador de aspectos de difícil determinación (en particular de la importancia relativa —los «pesos»— con los que las variables entran en el índice). Pocas variables reducen la riqueza de la medición, pero hacen más robusto el indicador.

2.2. La elección de las variables

La elección de las variables con las que medir cada una de las dimensiones seleccionadas puede parecer un elemento de naturaleza puramente técnica. Sin embargo, esta elección resulta determinante de la visión que nos va a proporcionar el indicador final y de la sensibilidad del mismo a las diferencias entre países o regiones. Tomemos por ejemplo la educación, como una de las dimensiones relevantes a la hora de estimar el grado de desarrollo de un país. Las siguientes variables, entre otras, se han utilizado alternativamente (y a veces en combinación) en distintos indicadores económicos: tasa de alfabetización, años medios de estudios de la población adulta, años esperado de escolarización de los niños, porcentaje de población adulta con estudios universitarios, valor medio de rendimiento educativo en los estudiantes de 15 años, según los datos del informe PISA. Según la variable que elijamos para estimar la componente educativa tendremos una visión u otra acerca de la situación de las regiones que analicemos y de su evolución en el tiempo².

La elección de las variables con las que aproximar cada dimensión resulta, pues, un elemento clave en la construcción de los indicadores. Dicha

² Una forma sencilla de advertir las diferencias que supone la elección de una u otra variable es comparar sus grados de dispersión (v.g. mediante el coeficiente de variación). Se comprueba inmediatamente la diferente variabilidad que presentan las diferentes alternativas.

elección debe responder a dos preguntas básicas: ¿qué aspecto de entre aquellos que engloba la dimensión considerada es el más adecuado para nuestro objetivo? Y ¿disponemos de datos fiables para la variable elegida?

Un elemento de especial importancia en la elección de las variables es el relativo a la consideración de *variables subjetivas* (o una mezcla de variables objetivas y subjetivas). Estas variables se refieren a las valoraciones de los individuos sobre aspectos relacionados con su propio bienestar. Proporcionan información acerca de las *percepciones* de la población sobre un determinado fenómeno (estado de salud, satisfacción con el trabajo, dificultades para llegar a fin de mes, etc.). La falta de correspondencia precisa entre datos objetivos y percepciones es uno de los elementos problemáticos en la evaluación del desarrollo y del bienestar destacados en el crítico Informe de Stiglitz, Sen y Fitoussi (2009). El principio de que cada individuo es el mejor juez de su propio bienestar está en la base del recurso a este tipo de variables. Hay que tener en cuenta, no obstante, que estas valoraciones se ven afectadas por el entorno del individuo, su psicología particular y su trayectoria vital, que son aspectos que no siempre queremos tener en el centro de la escena a la hora de evaluar el desarrollo y el bienestar³.

2.3. La fórmula de agregación

El tercer aspecto metodológico tiene que ver con la elección de la fórmula de agregación de las diferentes variables en un indicador sintético. Hay toda una gama de posibles formas de combinar las variables seleccionadas en un indicador, cada una de ellas con sus características propias.

Hay dos grandes familias de fórmulas de agregación que son usadas habitualmente, las *medias generalizadas* y los *indicadores descomponibles*.

La familia de *medias generalizadas*, para el caso de n variables, $x_1, x_2, \dots, x_n$, tiene una forma general que viene dada por:

$$\mu_\alpha = \left[\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i^\alpha \right]^{\frac{1}{\alpha}} \quad \forall \alpha \in \circ \quad (1)$$

³ Mencionemos, a modo de ejemplo, la caída en la percepción del bienestar de los ciudadanos de la antigua Alemania del Este tras la reunificación. La razón es que la pertenencia a un entorno en el que los niveles de consumo de sus conciudadanos era muy superior al suyo hizo que los niveles de satisfacción se redujera, aun cuando las condiciones objetivas habían mejorado.

donde α es un parámetro que regula el impacto de la dispersión de las variables sobre el valor de la media (dicho en otros términos, modula la relación marginal de sustitución entre las variables). Para $\alpha=1$ esta fórmula nos da la media aritmética; para $\alpha=0$ (recurriendo al cálculo diferencial) esta fórmula corresponde a la media geométrica, $\mu_0 = \prod_{i=1}^n x_i^{1/n}$, mientras que para $\alpha=-1$ obtenemos la media armónica⁴.

Los indicadores descomponibles adoptan la forma general:

$$D(x_1, x_2, \dots, x_n) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n g(x_i) \quad (2)$$

Donde $g(x_i)$ es una cierta función con valores reales. Ejemplos concretos de este tipo de funciones son: $g(x_i) = \log x_i$, $g(x_i) = \log(x_i)^\beta$. Aquí la idea es que la contribución de cada variable al indicador global es independiente de las contribuciones de las demás variables⁵.

Además de decidir la fórmula concreta de la función hay que resolver un «problema técnico» adicional, que se refiere a la normalización de las variables. En efecto, al tener distintos tipos de variables que nos proponemos agregar encontraremos por lo general que cada una de ellas está expresada en términos de sus propias unidades (años, euros, porcentajes...). Si queremos que el valor del índice no dependa de las unidades de medida que elijamos habremos de proceder a una normalización que permita expresar todas las variables en términos de las mismas unidades. La idea más común a este respecto es tomar un valor de referencia para cada variable (su media, su mediana o una cota superior) y expresar los valores de cada variable como proporciones de ese valor de referencia. También se recurre en ocasiones a tomar las diferencias relativas como forma de normalizar; es decir, se elige un valor máximo y un valor mínimo y se transforman los valores de cada variable restándoles el valor mínimo y dividiendo por el rango (la diferencia entre el valor máximo y el mínimo)⁶.

⁴ Puede comprobarse, además, que la función μ_α es homogénea de grado uno (duplicar el valor de cada variable implica duplicar el valor del índice), creciente con α y con x_i , y cóncava para valores de $\alpha < 1$ y convexa para valores $\alpha > 1$.

⁵ Véase Goerlich y Villar (2009) para una discusión.

⁶ La normalización en el sentido estadístico (restar la media y dividir por la desviación típica) no es muy usada en este contexto por generar valores positivos y negativos que resultan de más difícil integración en un indicador.

El tema de la homogeneización de las unidades de medida resulta todavía más relevante cuando algunas de las variables que entran en el indicador son variables subjetivas. La integración de este tipo de variables junto con otras de tipo objetivo requiere un proceso previo de asignación de valores numéricos, que suele ser difícil y sujeto a discusión.

3. Dos ejemplos de nuevos indicadores: El Índice de Desarrollo Humano y el Índice de Bienestar de la OCDE

Hay numerosos ejemplos de indicadores multidimensionales que se están utilizando para medir diferentes fenómenos, desde la pobreza hasta el rendimiento de las universidades, pasando por estudios sobre la felicidad que está promoviendo oficialmente el gobierno británico⁷. Describiremos aquí brevemente dos indicadores multidimensionales que están empezando a formar parte de las medidas convencionales de desarrollo y bienestar, con objeto de ilustrar este tipo de enfoque. Ambos ejemplos comparten ciertas características importantes desde el punto de vista del usuario: toda la información está disponible en la red, se puede descargar en formatos manejables (hojas de cálculo o bases de datos), y permite al usuario escoger distintos pesos para ponderar las diferentes dimensiones involucradas.

3.1. El Índice de Desarrollo Humano⁸

El *Índice de Desarrollo Humano* (IDH) es hoy día el indicador multidimensional más conocido y aceptado. Fue presentado por Naciones Unidas en 1990 como un protocolo de medición del grado de desarrollo de los países, basado en la idea de Amartya Sen (1985) de aproximar el desarrollo económico y social tomando como referencia las capacidades más que las realizaciones. Este protocolo identifica tres dimensiones como aspectos básicos del desarrollo: *Salud* (tener una vida larga y saludable), *Educación* (acceso a los conocimientos) y *Renta* (acceso al bienestar material).

Para medir los logros en salud se toma como referencia la *esperanza de vida al nacer*, que no es

⁷ Véase, por ejemplo, la discusión en Alkire y Foster (2010) y Alkire y Santos (2010), el reciente trabajo de Buela-Casal et al. (2011) sobre las universidades, o Oswald (2010) y Oswald y Wu (2010) sobre la felicidad.

⁸ En el año 2010, el IDH sufrió una notable transformación como consecuencia de las críticas recibidas a determinados aspectos metodológicos. Véase Foster et al. (2005), Herrero, Martínez y Villar (2010a), (2010b) y (2011). Villar (2010) presenta una exposición sistemática de estos cambios.

más que una estimación del promedio de años que vivirá un recién nacido, calculada a partir de los patrones de mortalidad de la población existente. Para estimar los logros educativos se toma una combinación de los *años medios de educación de los adultos* (mayores de 25 años) y de los *años esperados de escolarización* (niños que comienzan su etapa formativa). Para medir el acceso al bienestar material se toma como referencia la renta per cápita (el Gasto Nacional Bruto per capita, medido en dólares ajustados por la paridad del poder adquisitivo).

Para construir el IDH se comienza por *normalizar* las variables elegidas para medir los logros en salud, educación y renta, de modo que los transformemos en valores comparables que se muevan en el intervalo 0 y 1. En el caso de la salud y la educación, la normalización se realiza directamente sobre las variables. En el caso de la renta, el tratamiento es algo diferente. También aquí se normalizan sus valores para que estén comprendidos entre 0 y 1 dividiendo por un valor máximo. Pero antes de ello se toman logaritmos de estos valores, con el fin de reflejar la utilidad marginal decreciente de la renta.

La fórmula del índice consiste en tomar la *media geométrica* de los valores normalizados de las tres variables que miden los logros en salud, educación y renta (cuyos valores están siempre comprendidos entre 0 y 1). Es decir, llamado S , E , R a estos valores normalizados, tendremos:

$$IDH = \sqrt[3]{S \times E \times R} \quad (3)$$

3.2. La medición del bienestar

La medición del bienestar supone otro desafío importante puesto que engloba muchos aspectos de la vida, no todos de igual importancia. Aunque hay diferencias de apreciación, existe un consenso generalizado acerca de que esta noción incluye, tanto aspectos objetivos (la satisfacción de ciertas necesidades básicas) como subjetivos (satisfacción con la vida y capacidad de desarrollo personal).

La OCDE (2011) acaba de publicar un informe denominado «*How is Life? Measuring Wellbeing*» en el que se propone una metodología para la evaluación del bienestar, con objeto de obtener un cuadro general sobre los niveles y la distribución del bienestar en los estados miembros y otros estados asociados.

En la propuesta de la OCDE, que sigue muy de cerca las pautas contenidas en el Informe de

Stiglitz, Sen y Fitoussi (2009), se considera un conjunto de 16 dimensiones agrupadas en tres grandes áreas o dominios, como integrantes del bienestar. Estas áreas son: (i) Condiciones de vida material; (ii) Calidad de Vida; y (iii) Sostenibilidad. Las dos primeras dimensiones tratan de aproximar el bienestar presente mientras que la tercera se preocupa del bienestar futuro.

El cuadro 1 describe las 15 dimensiones consideradas agrupadas en esas tres áreas.

La selección de las variables que miden las distintas dimensiones está guiada por los siguientes criterios: (a) Relevancia para la adopción de políticas; (b) Calidad y frecuencia de las estadísticas de base; y (c) Comparabilidad de los datos entre países.

Los elementos básicos del enfoque adoptado por la OCDE para la medición del bienestar son los siguientes. Primero, fija su atención en los individuos y las familias, más que en las variables agregadas. Segundo, se concentra en la evaluación del bienestar desde el punto de vista de los resultados que se obtienen más que de los gastos que se realizan para conseguirlos (v.g. los estados de salud de la población frente al gasto sanitario). Tercero, se preocupa de la distribución del bienestar entre los individuos y no sólo de los niveles medios alcanzados (en particular de las disparidades por grupos de edad, sexo, renta

o condiciones socio-económicas). Y cuarto, combina aspectos objetivos y subjetivos en la medición del bienestar.

Los siguientes datos (cuadro 2 y gráfico 1) resumen la imagen del bienestar en los países de la OCDE que nos proporciona esta metodología. Los datos se refieren únicamente a las dos primeras áreas, dejando al margen la de sostenibilidad (cuya integración requiere todavía investigación adicional)⁹. Se presentan tres distintos tipos de ponderaciones, según diferentes criterios¹⁰. Los «picos» que aparecen en el gráfico corresponden a cambios en la ordenación de países consecuencia del cambio en los criterios de ponderación.

Estos datos ilustran un aspecto relevante: los usuarios tienden a dar igual peso a todas las di-

⁹ Es interesante mencionar aquí el indicador multidimensional de sostenibilidad «FEEM Sustainability Index», presentado por la Fondazione ENI Enrico Mattei en 2011 (Fondazione ENI Enrico Mattei, 2011).

¹⁰ El gráfico 1 y el cuadro 2 describen la situación de los países de la OCDE con tres diferentes sistemas de ponderación de las variables. El primero («Igualdad en dominios») da el mismo peso a los componentes de las condiciones materiales de vida y de calidad de vida (es decir, 1/6 a las tres dimensiones de las condiciones materiales y 1/16 a las ocho dimensiones de calidad de vida). El segundo («Igualdad en dimensiones») da igual peso a todas las dimensiones de las dos áreas mencionadas (es decir, 1/11 a cada una). El último («Peso de los usuarios») se refiere a la ponderación media dada por los usuarios de estos indicadores, según sus propias valoraciones de la importancia relativa de cada componente.

Cuadro 1: Áreas y dimensiones del bienestar según la OCDE

Áreas	Dimensiones
Condiciones de vida material	<i>Renta y riqueza</i>
	<i>Trabajo e ingresos</i>
	<i>Vivienda</i>
Calidad de vida	<i>Estado de salud</i>
	<i>Equilibrio en el trabajo y en la vida</i>
	<i>Educación y habilidades</i>
	<i>Integración social</i>
	<i>Participación ciudadana y gobernanza</i>
	<i>Calidad medioambiental</i>
	<i>Seguridad Personal</i>
	<i>Bienestar subjetivo</i>
Sostenibilidad	<i>Capital natural</i>
	<i>Capital económico</i>
	<i>Capital humano</i>
	<i>Capital social</i>

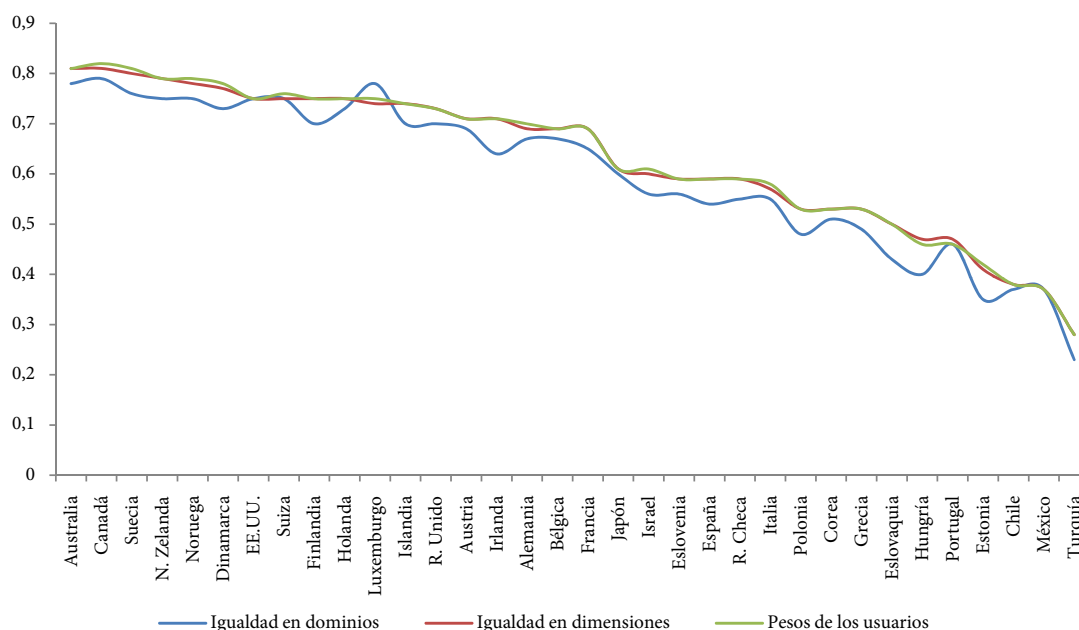
Fuente: OCDE y elaboración propia.

Cuadro 2: El bienestar en los países de la OCDE según diferentes ponderaciones

Países	Igualdad en dominios		Igualdad en dimensiones		Pesos de los usuarios	
	Valor	Posición ranking	Valor	Posición ranking	Valor	Posición ranking
Australia	0,78	2	0,81	1	0,81	2
Canadá	0,79	1	0,81	2	0,82	1
Suecia	0,76	4	0,80	3	0,81	3
Nueva Zelanda	0,75	7	0,79	4	0,79	4
Noruega	0,75	6	0,78	5	0,79	5
Dinamarca	0,73	10	0,77	6	0,78	6
Estados Unidos	0,75	5	0,75	7	0,75	8
Suiza	0,75	8	0,75	8	0,76	7
Finlandia	0,70	12	0,75	9	0,75	9
Holanda	0,73	9	0,75	10	0,75	10
Luxemburgo	0,78	3	0,74	11	0,75	11
Islandia	0,70	11	0,74	12	0,74	12
Gran Bretaña	0,70	13	0,73	13	0,73	13
Austria	0,69	14	0,71	14	0,71	15
Irlanda	0,64	18	0,71	15	0,71	14
Alemania	0,67	16	0,69	16	0,70	16
Bélgica	0,67	15	0,69	17	0,69	17
Francia	0,65	17	0,69	18	0,69	18
Japón	0,60	19	0,61	19	0,61	19
Israel	0,56	20	0,60	20	0,61	20
Eslovenia	0,56	21	0,59	21	0,59	21
España	0,54	24	0,59	22	0,59	22
República Checa	0,55	22	0,59	23	0,59	23
Italia	0,55	23	0,57	24	0,58	24
Polonia	0,48	27	0,53	25	0,53	26
Corea	0,51	25	0,53	26	0,53	25
Grecia	0,49	26	0,53	27	0,53	27
Eslovaquia	0,43	29	0,50	28	0,50	28
Hungría	0,40	30	0,47	29	0,46	29
Portugal	0,46	28	0,47	30	0,46	30
Estonia	0,35	33	0,41	31	0,42	31
Chile	0,37	32	0,38	32	0,38	32
México	0,37	31	0,37	33	0,37	33
Turquía	0,23	34	0,28	34	0,28	34

Fuente: OCDE y elaboración propia.

Gráfico 1: El bienestar en los países de la OCDE, según diferentes ponderaciones



Fuente: OCDE y elaboración propia.

mensiones, lo que implica que el número de dimensiones que incluyamos dentro de cada área (o dominio) va a afectar al indicador sintético de bienestar. Es decir, el peso que acaba teniendo cada área escogida tiende a depender del número de dimensiones que contiene, en ausencia de criterios claros para la valoración.

4. Renta, desarrollo humano y bienestar

¿Qué visión nos proporcionan estos nuevos indicadores en relación con la tradicional medida de renta per cápita? El cuadro 3 recoge una comparación de las valoraciones relativas del bienestar, el desarrollo humano y la renta per cápita para los países de la OCDE, con datos de 2010. Para ello reescalamos los valores de estos índices tomando como 100 el valor más alto de cada uno de ellos, de modo que cada celda expresa el porcentaje del máximo que alcanza cada país, según el indicador considerado.

Estos datos muestran que la variabilidad observada en el Índice de Bienestar de la OCDE es muy superior al de la variabilidad del Índice de Desarrollo Humano y similar a la de la renta per cápita¹¹. Muestran también que los valores relativos del Índice de Bienestar están sistemáticamente por debajo de los valores relativos del Índice de

Desarrollo Humano y por encima de los valores del índice de renta.

De los 34 países considerados, 14 presentan diferencias de más de 20 puntos entre los valores relativos del Índice de Bienestar y del Índice de Desarrollo Humano (23 países, si comparamos bienestar y renta) con un valor máximo de 43 puntos para Turquía (un valor máximo de 52 para Nueva Zelanda).

España ocupa valores en torno a la media de la OCDE en los tres indicadores, con diferencias «grandes» entre los valores del Índice de Bienestar y el Índice de Desarrollo Humano y diferencias «pequeñas» entre el Índice de Bienestar y el Índice de renta. Los altos niveles de esperanza de vida y la mejora en los años esperados de escolarización de los niños explican los valores altos del Índice de Desarrollo Humano en nuestro país, mientras que el pesimismo sobre la situación económica y, más concretamente, el peso del paro de larga duración —que triplica la media de la OCDE—, están detrás de los valores relativamente menores del índice de bienestar.

El cuadro 3 muestra que la forma de evaluar los resultados económicos va a condicionar nuestra visión del grado de éxito de los diferentes países, lo que pone de manifiesto la importancia de prestar atención a los aspectos metodológicos en la construcción de indicadores.

¹¹ La razón fundamental de la baja variabilidad del Índice de Desarrollo Humano se debe al uso de los logaritmos en la variable renta y a una distribución de la esperanza de vida mucho más homogénea que la de las otras variables.

Cuadro 3: Renta, desarrollo humano y bienestar en los países de la OCDE, 2010

Países	Índice de Bienestar (relativo)	Índice de Desarrollo Humano (relativo)	Renta per cápita (relativa)
Alemania	85	94	60
Australia	99	100	66
Austria	87	91	63
Bélgica	85	92	59
Canadá	100	95	66
Chile	47	83	23
Corea	65	93	50
Dinamarca	92	92	62
Eslovaquia	54	87	37
Eslovenia	71	88	44
España	68	92	50
Estados Unidos	95	96	80
Estonia	44	87	29
Finlandia	89	93	58
Francia	82	93	58
Gran Bretaña	89	91	60
Grecia	62	91	47
Holanda	92	95	69
Hungría	51	86	30
Irlanda	81	95	56
Islandia	89	93	39
Israel	71	93	47
Italia	70	91	50
Japón	76	94	59
Luxemburgo	99	91	87
México	47	80	24
Noruega	95	100	100
Nueva Zelanda	95	97	43
Polonia	61	85	30
Portugal	58	85	38
República Checa	70	90	39
Suecia	96	94	63
Suiza	95	93	68
Turquía	29	72	23

Fuentes: OCDE (2011), UNDP (2010) y elaboración propia.

Referencias bibliográficas

ALKIRE, S. y FOSTER, J. (2010): Designing the Inequality-Adjusted Human Development Index (IHDI), Human Development Research Papers, UNDP.

ALKIRE, S. y SANTOS, M. E. (2010): Acute Multidimensional Poverty: A New Index for Developing Countries, Human Development Research Papers, UNDP.

BUELA-CASAL, G.; BERMÚDEZ, M. P.; SIE-

RRA, J. C.; QUEVEDO-BLASCO, R.; CASTRO, A. y GUILLÉN-RIQUELME, A. (2011): «Ranking de 2010 en Producción y Productividad en Investigación de las Universidades Públicas Españolas», *Psicothema*, n.º 23, págs. 525-536.

FOSTER, J. E.; LÓPEZ-CALVA, L. F. y SZÉKELY, M. (2005): «Measuring distribution of human development: methodology and an application to Mexico», *Journal of Human Development*, n.º 6(1), págs. 5-25.

FONDAZIONE ENI ENRICO METTEI (2011):

2011 FEEM Sustainability Index, Electronic Edition, <http://www.feemsi.org/index.php>.

GOERLICH, J. F. y VILLAR, A. (2009): Desigualdad y bienestar social. De la teoría a la práctica, Fundación BBVA, Bilbao.

HERRERO, C.; MARTÍNEZ, R. y VILLAR, A. (2010a): Improving the Measurement of Human Development, Human Development Research Papers, UNDP.

HERRERO, C.; MARTÍNEZ, R. y VILLAR, A. (2010b): «Multidimensional social evaluation: an application to the measurement of Human Development», Review of Income and Wealth, vol. 56, pág. 483-497.

HERRERO, C.; MARTÍNEZ, R. y VILLAR, A. (2011): «A Newer Human Development Index», Journal of Human Development and Capabilities, en prensa.

OCDE (2008): Handbook on Constructing Composite Indicators: Methodology and User Guide.

OCDE (2011): How's Life? Measuring Wellbeing,

OECD Better Life Initiative.

OSWALD, A.J. (2010): Emotional Prosperity and the Stiglitz Commission, University of Warwick, mimeo.

OSWALD, A.J. y WU, S. (2010): «Objective Confirmation of Subjective Measures of Human Wellbeing: Evidence from the USA», Science, n.º 327, págs. 576-579.

SEN, A.K. (1985): Commodities and Capabilities, Oxford University Press, Oxford.

STIGLITZ, J.; SEN, A. K. y FITOUSSI J. P. (2009): Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, Paris.

UNDP (2010): Human Development Report 2010 (20th Anniversary Edition): The Real Wealth of Nations: Path ways to Human Development, New York.

VILLAR, A. (2010): Desarrollo Humano 1980-2010, Ivie-Fundación Bancaja.

El ayer y hoy de la curva de Phillips

José Luis Torres Chacón

Resumen: La curva de Phillips, surgida a partir de la observación de una regularidad empírica, ha constituido un elemento fundamental en el desarrollo de la macroeconomía y si bien ha experimentado importantes cambios a lo largo del tiempo en su definición que dan lugar a diferentes implicaciones en términos de política económica, sigue constituyendo en la actualidad un elemento clave para explicar la dinámica de la inflación y su nexo de unión con la actividad económica y el nivel de empleo. Desde el punto de vista teórico resulta un elemento clave para determinar la relación entre inflación y desempleo, siendo una ecuación fundamental en los modelos macroeconómicos. No obstante, su verdadera importancia radica en las importantes implicaciones conclusiones que de ella se derivan respecto a la efectividad de la política económica, ya que los efectos de la instrumentación de las políticas monetarias están muy condicionados por la existencia o no de la curva de Phillips y de su estabilidad en el tiempo.

Palabras clave: Inflación; tasa de paro; curva de Phillips; NAIRU; curva de Phillips nuevo keynesiana.

Códigos JEL: E24; E31.

1. Introducción

La denominada curva de Phillips hace referencia a la existencia de una relación inversa entre la tasa de desempleo y la tasa de variación de los precios, es decir, la inflación de una economía. Su importancia radica en que ha sido uno de los eslabones fundamentales para el desarrollo de la teoría macroeconómica desde su formulación inicial a finales de la década de los cincuenta del siglo XX hasta la actualidad, dado que permite establecer la conexión entre inflación y desempleo en el corto plazo, teniendo profundas implicaciones respecto a los efectos que se derivan de la instrumentación de la política monetaria. Esta relación negativa entre inflación y tasa de paro fue inicialmente investigada por Alban W. Phillips (1958), un economista neozelandés que trabajaba en la London School of Economics. Phillips observó la existencia de una relación inversa entre cambios en el salario monetario y el desempleo en el Reino Unido para el periodo 1861-1957.

En términos generales, la curva de Phillips nos viene a decir que cuando la tasa de paro es elevada la inflación es baja y viceversa. Implícito en su razonamiento está el hecho de que estos dos problemas económicos (paro e inflación) no pueden ser resueltos de modo simultáneo y, por tanto, el gobierno debe optar por elegir una combinación de ambos y decidir qué problema es el que resulta más importante de resolver. Así, esta relación

empírica predice que si queremos reducir la tasa de paro de nuestra economía, tenemos que hacer frente a una mayor tasa de inflación. Por el contrario, reducir la inflación solo es posible si se incrementa la tasa de desempleo. La principal implicación que se deriva de esta relación radica es que el gobierno puede usar la política económica, fundamentalmente la política monetaria, para reducir el nivel de desempleo en el corto plazo, aunque a costa de un mayor nivel de inflación, por lo que la política monetaria tiene efectos reales sobre la actividad económica.

La estabilidad de la relación entre inflación y desempleo predicha en la curva de Phillips fue puesta en duda a finales de la década de los 60, dudas que fueron corroboradas por el comportamiento de las principales economías del mundo en la década de los 70, que experimentaron el fenómeno conocido como estanflación (estancamiento económico con inflación) a raíz de las crisis del petróleo. Sin embargo, esto no supuso el abandono de la curva de Phillips como elemento fundamental para estudiar la relación entre inflación y desempleo, sino que implicó su reformulación para adaptarla al nuevo contexto económico, permitiendo el desarrollo de la curva de Phillips aumentada con expectativas, dando lugar al concepto de tasa de paro natural. En este nuevo marco, la curva de Phillips no es estable en el corto plazo, dependiendo de las expectativas de inflación, siendo vertical en el largo plazo y volviendo

al supuesto de ineffectividad de la política monetaria para alterar el nivel de actividad económica.

En la actualidad, la curva de Phillips constituye uno de los pilares de la escuela nuevo keynesiana surgida a partir de los trabajos realizados por Rotemberg y Woodford en el año 1997, y ha pasado a constituir un elemento fundamental en los modelos de Equilibrio General Dinámicos Estocásticos con competencia imperfecta para poder analizar los efectos de las políticas monetarias. Podemos afirmar que, hoy en día, existe un amplio consenso entre los macroeconomistas sobre la validez de la curva de Phillips para explicar la dinámica de precios y de desempleo, admitiéndose que la política monetaria afecta, tanto a variables nominales como la inflación, como a variables reales, como el desempleo. No obstante, esto no significa que exista un conocimiento cierto sobre la dinámica de la inflación, ni que haya desaparecido totalmente la controversia en relación a los efectos reales de la política monetaria.

En este artículo vamos a realizar una breve panorámica de la curva de Phillips a través de las distintas etapas por la que ha pasado desde su formulación inicial hasta la actualidad. Podemos distinguir tres fases claramente diferenciadas. La primera está constituida por la formulación inicial de la curva de Phillips y su rápida aceptación por parte del pensamiento económico imperante en la década de los sesenta del siglo pasado. La segunda etapa viene definida por la puesta en duda de la estabilidad de dicha relación entre inflación y desempleo por parte de la escuela monetarista a finales de la década de los sesenta, argumentos corroborados por la inestabilidad macroeconómica en la década de los setenta, lo que llevó a una reformulación de dicha relación con la incorporación de expectativas de inflación y al desarrollo del concepto de tasa natural de desempleo. La tercera y última etapa comienza casi al principio del nuevo siglo con la incorporación de la denominada Nueva curva de Phillips (reformulada nuevamente) a los modelos de Equilibrio General Dinámico, que constituyen el marco teórico de referencia de la macroeconomía actual.

2. La importancia de la curva de Phillips en el desarrollo de la teoría económica

La curva de Phillips tiene su origen en el trabajo realizado por Phillips (1957) en el cual analiza la relación entre la tasa de desempleo y el crecimiento de los salarios monetarios en el Reino Unido, durante el periodo 1861 a 1957. El resultado que obtuvo es que existe una relación inversa entre

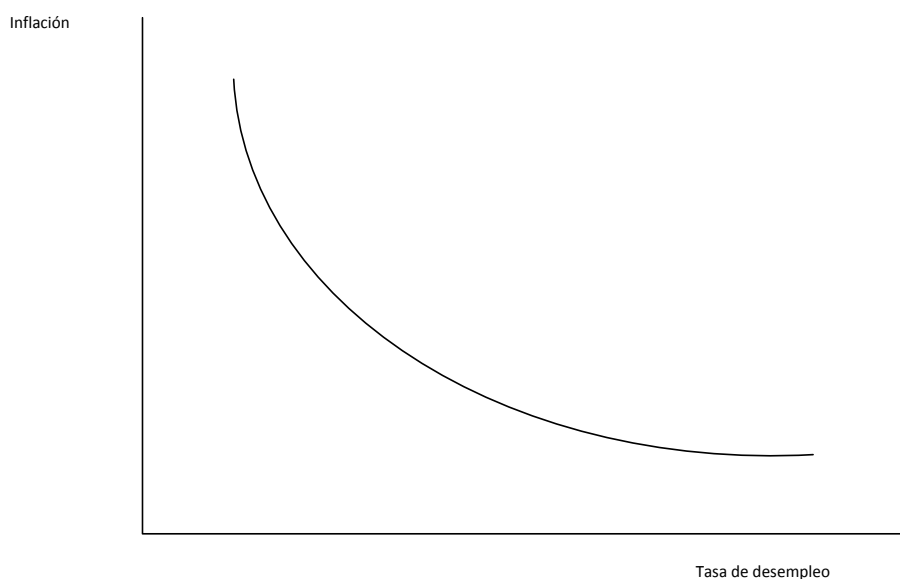
ambas variables estable en el tiempo. Así, cuando la tasa de desempleo era elevada, los salarios nominales aumentaban lentamente, mientras que cuando la tasa de desempleo era baja, los salarios nominales tendían a aumentar más rápidamente. A partir de estos resultados empíricos, fue posteriormente Lypsey (1960) quien realizó la derivación formal de dicha relación usando la lógica del ajuste marshalliano, en términos de excesos de demanda o de oferta en el mercado de trabajo. Aunque inicialmente fue formulada por Phillips como una relación entre el crecimiento de los salarios nominales y la tasa de desempleo, rápidamente fue generalizada en términos de tasas de desempleo y de inflación, dada la relación postulada entre salarios y precios, bajo el supuesto de que el margen de beneficios de las empresas se mantiene constante en el tiempo.

El aspecto fundamental de la curva de Phillips es que postula una relación estable entre las tasas de inflación y de desempleo. De hecho, tal y como muestra Phillips en su trabajo, dicha relación no ha sufrido cambios apreciables en los últimos cien años. Además, dicha relación negativa presenta una correlación no lineal, concluyendo que una variable aumenta a mayor velocidad conforme disminuye la otra. Este hecho implica que si un país quiere mantener tasas de desempleo muy bajas, su inflación será muy elevada. La figura 1 muestra la relación entre la inflación y la tasa de desempleo que postula la curva de Phillips. Tal y como podemos observar, dicha relación muestra una naturaleza no lineal, indicando que los costes relativos de inflación/desempleo no son constantes.

A partir de los trabajos de Phillips y de Lipsey, gran cantidad de investigadores intentaron estimar dicha relación para un amplio conjunto de países desarrollados, aportando una evidencia más que débil de la existencia de dicha relación. Sin embargo, a pesar de estos resultados empíricos negativos, la curva de Phillips fue rápidamente adoptada por la escuela de pensamiento económico imperante en ese momento y constituyó uno de los principales elementos que acabaría incorporándose al modelo de la síntesis neoclásica, dado que permitía determinar la relación entre las tasas de desempleo y de variación en los precios.

La curva de Phillips fue rápidamente adoptada por los economistas keynesianos ortodoxos por tres razones fundamentales. En primer lugar, por proporcionar una explicación del mecanismo de determinación de los precios y de la inflación

Figura 1: curva de Phillips



Fuente: Elaboración propia.

que no se daba en los modelos macroeconómicos existentes. El marco teórico macroeconómico dominante en esa época era el denominado modelo IS-LM (acrónimo de *Investment=Saving; Liquidity=Money*), en el cual los precios se suponen fijos a menos que la economía esté a su nivel de pleno empleo, por lo que resulta que cambios en la demanda agregada afectan únicamente al nivel de producción y de empleo. La curva de Phillips era precisamente la ecuación que faltaba en dicho modelo para cerrarlo, al proporcionar la relación existente entre inflación y actividad económica.

En segundo lugar, la curva de Phillips proporcionaba evidencia empírica de una relación estable entre desempleo e inflación que había existido durante un periodo de tiempo bastante largo. Así pues, la ecuación que faltaba en el modelo de la síntesis, y que resultaba fundamental para dar validez teórica al mismo, venía apoyada por los datos estadísticos.

En tercer lugar, la relación postulada por la curva de Phillips tenía importantes consecuencias desde el punto de vista de la efectividad de la política económica, ya que permitía la utilización de políticas expansivas con objeto de reducir el desempleo pero a costa de soportar un mayor nivel de inflación, por lo que las autoridades podían elegir entre una gran variedad de combinaciones de desempleo/inflación. Este tercer punto tiene una especial relevancia, ya que significa que puede usarse la política monetaria para influir en la tasa de desempleo en el corto plazo, por lo que la política

monetaria no sólo tiene efectos sobre las variables nominales, sino también sobre las variables reales.

La curva de Phillips fue popularizada en el análisis macroeconómico por Samuelson y Solow (1960). Samuelson y Solow consideran que las empresas fijan sus precios añadiendo un margen fijo a los costes laborales. De esta forma obtienen que la tasa de inflación es igual a la inflación de los salarios menos la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo. Aumentos en los salarios compensados por aumentos en la productividad no generan inflación. De este modo, obtienen una relación entre inflación salarial y crecimiento de nivel general de precios. Al especificar la curva de Phillips en términos de inflación y desempleo, lanzan la recomendación de usar dicha relación en el diseño de las políticas económicas, en términos de la elección del «trade-off» entre ambas variables.

Al margen de especificar la curva de Phillips en términos de tasa de desempleo e inflación, otra forma habitualmente utilizada para definir la curva de Phillips es la relación existente entre la tasa de inflación y el «output gap» o brecha de la producción, definiendo el «output gap» como la diferencia entre el nivel de producción y el nivel de producción potencial, dada su relación con el desempleo.

En definitiva, la rápida aceptación de la curva de Phillips y su incorporación al pensamiento económico se debió, en gran medida, a que ofrecía una racionalización de la utilización de políticas expansivas para paliar el desempleo al peque-

ño coste de soportar una inflación moderada. Se trataba de la ecuación perdida del modelo keynesiano, que cerraba la estructura del mismo y que tenía importantes implicaciones desde el punto de vista de la política económica, principalmente en lo que se refiere a la efectividad de la política monetaria para influir en el nivel de actividad económica. Además, dicha relación se veía corroborada por la evidencia empírica que era considerada como robusta.

3. La curva de Phillips aumentada por expectativas y la estanflación

Sin embargo, los postulados que sustentaban la curva de Phillips no fueron aceptados por la escuela monetarista, dado que implicaban que la política monetaria tiene efectos reales y, por tanto, podría usarse para alterar el nivel de producción y de empleo en el corto plazo, algo que no aceptaban los monetaristas. El principal ataque a la curva de Phillips original procede de los trabajos realizados por Friedman (1968) y Phelps (1968). Estos autores argumentan que la relación inversa entre inflación y desempleo que postula la curva de Phillips es puramente estadística y no el reflejo de ninguna relación causal, por lo que no puede ser usada como instrumento de estabilización de la economía por parte de la política económica. Friedman adelantaba que el intento de los gobiernos por mantener reducidas tasas de desempleo sólo provocaría tasas de inflación más elevadas, al aumentar las expectativas de inflación, acertando plenamente, puesto que así aconteció pocos años después, en 1973. Y es que, precisamente, la curva de Phillips no tenía en cuenta las expectativas de inflación, que podrían variar en el tiempo y alterar la relación entre inflación y tasa de desempleo que la curva de Phillips daba como estable.

El modelo de la síntesis estaba basado en la idea de que era posible alcanzar bajos niveles de desempleo sostenibles en el tiempo permitiendo a cambio altas tasas de inflación que contribuían a disminuir el salario real y, por tanto, aumentar la demanda de trabajo. Sin embargo Friedman rechaza tajantemente esta posibilidad, ya que los mayores niveles de inflación para mantener la tasa de desempleo por debajo de su valor de equilibrio, provocarían un ajuste al alza de los salarios nominales, dado que lo importante, tanto para las empresas como para los trabajadores son los salarios reales, es decir, el poder adquisitivo de los salarios. De este modo, bajos niveles de desempleo significarían una presión al alza sobre los salarios reales,

lo que a su vez provocaría que se esperase un aumento en los precios.

Los postulados de Friedman y Phelps fueron corroborados por la realidad pocos años después de su formulación. Así, la estabilidad macroeconómica de las décadas de los años 50 y 60 del pasado siglo, en las cuales existía una considerable estabilidad de los precios desaparece, generándose un nuevo contexto determinado por una significativa aceleración en los precios, lo que va a provocar un aumento de la inestabilidad de la curva de Phillips. En efecto, el entorno económico internacional a principios de los años 70 del siglo XX resulta muy diferente al existente en décadas anteriores. Las políticas económicas erróneas (que estaban basadas en el uso de un marco teórico macroeconómico erróneo), que se pusieron en marcha como respuesta a la crisis del petróleo de 1973, provocaron un aumento de la inestabilidad macroeconómica, dando lugar a un contexto de estancamiento económico con elevadas tasas de inflación. La curva de Phillips postulaba que podían instrumentarse políticas monetarias y fiscales expansivas para reducir el desempleo a costa de mayores tasas de inflación. Sin embargo, la aplicación de estas políticas tuvo como resultado mayores niveles de inflación sin reducir la tasa de desempleo, dando la razón a los postulados de Friedman y Phelps. ¿Qué es lo que había fallado? Pues precisamente que no se habían tenido en cuenta las expectativas de inflación, que se ajustaban al alza como consecuencia de las políticas expansivas, haciendo que estas fueran inefectivas para reducir el desempleo con el único efecto de aumentar la inflación.

Los postulados teóricos monetaristas respecto a la curva de Phillips se vieron corroborados por los datos. Este nuevo contexto económico internacional, con elevadas tasas de inflación y desaceleración de la actividad económica, con el consiguiente aumento del desempleo, provoca que la regularidad empírica postulada por la curva de Phillips desaparezca, poniendo en entredicho la validez del elemento fundamental del modelo de la síntesis neoclásica y arrojando serias dudas sobre los postulados tradicionales de política económica.

Uno de los elementos claves que permitió estos avances respecto a la curva de Phillips fue el desarrollo de la teoría de las expectativas racionales, que recuperaba uno de los elementos claves apuntados por Keynes para explicar el funcionamiento de la economía. Aunque en principio, la hipótesis

de las expectativas racionales se desarrolló en un contexto microeconómico, existían determinados elementos que iban a permitir una fructífera integración en el campo del análisis macroeconómico, con importantes consecuencias sobre su desarrollo futuro. Así, la macroeconomía de principios de los años 70 se enfrentaba al fenómeno de la estanflación y al aparente aumento de la inestabilidad de la curva de Phillips. Por otra parte, la hipótesis de las expectativas adaptativas, que había posibilitado una adecuada modelización de las expectativas en el contexto de estabilidad de precios de las décadas de los años 50 y 60 del siglo XX, ya no era válida en un contexto de aceleración de la inflación, tal y como ocurría en los años 70 del mismo siglo. Estos factores, entre otros, llevaron a que la hipótesis de las expectativas racionales se convirtiera en uno de los ejes fundamentales del desarrollo de la Macroeconomía, principalmente en lo que respecta a la corriente de pensamiento que se denominó Nueva Economía Clásica.

En segundo lugar, cuando se introducían las expectativas racionales en los modelos keynesianos se llegaba a la conclusión de que las desviaciones en la producción y en el empleo respecto a sus tasas naturales eran mucho más breves de lo que se suponía (el ajuste lento de los precios y salarios a través de la curva de Phillips). Según Lucas (1973), este ajuste dependía del hecho erróneo de que los encargados de fijar los salarios formaban sus expectativas de inflación mirando al pasado, cuando lo que influía en la producción eran las alteraciones no anticipadas en la cantidad de dinero.

Desde el punto de vista de la modelización macroeconómica, Friedman y Phelps realizan importantes contribuciones respecto a la curva de Phillips, curva que modifican a través de la introducción de expectativas pasadas sobre la inflación actual, dando lugar a la denominada curva de Phillips Aumentada, que se utiliza para explicar el fenómeno de la estanflación, y que se va a traducir en la denominada hipótesis aceleracionista. Una política económica expansiva de efectos inflacionistas que es anticipada por los agentes económicos, provoca un reajuste al alza en sus expectativas, por lo que el coste en términos de inflación de reducir el desempleo crece en el tiempo.

Así pues, Friedman niega la existencia de un «trade-off» a largo plazo entre desempleo e inflación al tiempo que introduce la hipótesis de la tasa natural de desempleo. La base de esta hipótesis es la reafirmación del punto de vista clásico, de que, en el largo plazo, las variables nominales

no pueden afectar a las variables reales, tales como al nivel de producción y al de empleo. Friedman argumenta que la demanda y la oferta de trabajo deben ser especificadas en términos reales y no en términos nominales, siguiendo el análisis microeconómico neoclásico, por lo que la curva de Phillips se aumenta con la introducción de la tasa esperada de inflación, como una variable adicional que determina el cambio en el salario nominal. Las implicaciones de la curva de Phillips Aumentada van a ser muy importantes. Así, las autoridades pueden reducir la tasa de paro por debajo de su nivel natural únicamente en el corto plazo y sólo en el caso de que la inflación no sea anticipada perfectamente por los agentes, por lo que cualquier intento de mantener el desempleo por debajo de su nivel natural de forma permanente únicamente provocará una aceleración en la tasa de inflación.

Friedman y Phelps argumentaban que, tanto empleados como empleadores racionales únicamente tendrían en cuenta los salarios reales, esto es, los salarios monetarios o nominales ajustados por la inflación, dado que únicamente atenderían al poder adquisitivo de los mismos. Bajo estas premisas, los salarios reales se ajustarían para hacer que la oferta de trabajo sea igual a la demanda, por lo que la tasa de desempleo estaría asociada al salario real, dando lugar a la denominada tasa natural de desempleo o NAIRU (acrónimo de Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment, es decir, tasa de desempleo no aceleradora de la inflación). Así, la tasa de paro natural distingue entre la curva de Phillips a corto plazo y la curva de Phillips a largo plazo. La curva a corto plazo sería la tradicional, pero se movería en función de los cambios en las expectativas. En el largo plazo, dado que solo hay una tasa de paro consistente con un nivel de inflación estable, la curva de Phillips sería vertical, por lo que no existiría ninguna relación entre inflación y desempleo. La NAIRU no es una constante, sino que puede variar en el tiempo dependiendo de factores reales, lo que reafirma su independencia respecto a las políticas de demanda.

Esto elimina la posibilidad de utilizar políticas de demanda expansivas, por lo que las únicas políticas que pueden reducir el nivel de desempleo son aquellas que provocan mejoras en la estructura y el funcionamiento del mercado de trabajo y de la industria. De este modo, la tasa de paro natural es compatible con cualquier tasa de inflación, que viene determinada por la tasa de crecimiento de la cantidad de dinero. Friedman, en su lección al

serle otorgado el premio Nobel de Economía en 1976, con el título de «Inflación y desempleo», apuntó incluso la posibilidad de que la curva de Phillips tuviese una pendiente positiva en el corto plazo.

Por otra parte, combinando la hipótesis de la tasa natural de desempleo de Friedman y Phelps con el supuesto de equilibrio continuo de los mercados y la hipótesis de expectativas racionales, Lucas demostró que la curva de Phillips a corto plazo podía mantenerse si la inflación era no anticipada debido a la existencia de información incompleta. Esto significa que la curva de Phillips en su formulación inicial era un caso particular de la curva de Phillips Aumentada en expectativas.

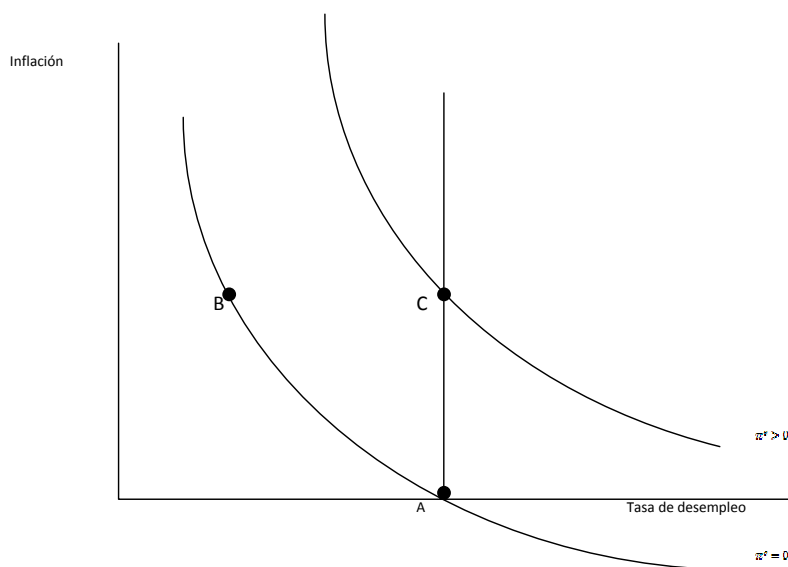
La figura 2 muestra la curva de Phillips Aumentada en Expectativas. Tal y como podemos observar, a corto plazo la curva de Phillips viene determinada por las expectativas de inflación. Para cada nivel de expectativas de inflación tendríamos una determinada relación entre la inflación y la tasa de desempleo a corto plazo. A largo plazo, la curva de Phillips sería vertical, al nivel dado por la tasa de paro natural o NAIRU, por lo que no existiría ninguna relación entre desempleo e inflación. El argumento de Friedman es que si aplicamos una política monetaria expansiva para intentar disminuir la tasa de paro por debajo de su nivel natural no pasamos a una situación con una mayor inflación y una menor tasa de desempleo, sino que aumentarían las expectativas de inflación, con lo que la curva de Phillips a corto plazo se desplazaría hacia la derecha, dando lugar al mismo nivel de desempleo, pero con un mayor nivel de

inflación. Es decir, la incorporación de las expectativas de inflación hace que la política monetaria no tenga efectos reales en el corto plazo. Esto es lo que se conoce como la hipótesis aceleracionista, según la cual la política monetaria expansiva no tiene efectos reales y sólo provoca una aceleración en el crecimiento de los precios. En la figura 2 se ilustra esta hipótesis por el paso del punto A al C. Partiendo de una situación dada por el punto A, si se aplica una política monetaria expansiva para reducir el desempleo, según la curva de Phillips, pasaríamos al punto B. Sin embargo, esto sólo sucede si las expectativas de inflación no varían. Ante dicha política, las expectativas de inflación ($\pi^e > 0$) aumentan, por lo que en lugar de pasar el punto B pasaríamos a situarnos en el punto C. La política monetaria expansiva no habría tenido, por tanto, efectos reales, al no conseguir reducir la tasa de paro, pero provocando una mayor inflación, dando lugar a que en el largo plazo la curva de Phillips sea vertical.

4. La curva de Phillips en la actualidad: La curva de Phillips nuevo keynesiana

En la actualidad, el marco teórico de la Macroeconomía está fundamentado en los modelos de Equilibrio General Dinámico Estocástico, tanto en lo que se refiere a la escuela nuevo clásica como a la escuela nuevo keynesiana, que constituyen las dos grandes escuelas de pensamiento económico existentes hoy en día. La escuela nuevo keynesiana surgió hace poco más de diez años, concretamente en 1997, a partir de los trabajos de Rotemberg y Woodford, y es la que ha puesto de nuevo a la curva de Phillips al frente del análisis económico

Figura 2: curva de Phillips a corto y a largo plazo



Fuente: Elaboración propia.

respecto a los efectos de la política monetaria. La diferencia entre ambas corrientes de pensamiento económico no radica en el marco teórico en sí, que es idéntico, sino en que los autores nuevo keynesianos incorporan competencia imperfecta y rigideces nominales al marco teórico nuevo clásico. De este modo, precios y salarios no se ajustan instantáneamente, por lo que existe algún margen para la instrumentación de políticas económicas, que sigue siendo el único punto en el que continúa existiendo divergencia entre las dos grandes escuelas de pensamiento económico.

La evidencia empírica disponible, principalmente la derivada de la estimación de modelos VAR (Vectores Auto-Regresivos), que es el otro instrumento, junto con los modelos de equilibrio general dinámico, utilizado por el análisis macroeconómico actual, tiende a indicar que la política monetaria tiene efectos reales sobre la actividad económica, lo que contradice los postulados nuevo clásicos. Sin embargo, el marco teórico estándar no incluye ningún tipo de análisis en relación a la política monetaria. Es precisamente el interés en analizar los efectos de la política monetaria en este nuevo marco teórico el que motiva una nueva reformulación de la curva de Phillips para su incorporación al mismo. Este nuevo modelo ha generado una nueva visión acerca de la naturaleza de la inflación en el corto plazo, dando lugar a una Nueva curva de Phillips.

La curva de Phillips Nuevo Keynesiana (también denominada la Nueva curva de Phillips) está microfundamentada e incorpora el efecto de las expectativas racionales en la toma de decisiones de los agentes económicos. Las características que definen esta nueva curva de Phillips son, en primer lugar, la existencia de expectativas de inflación futuras y su importancia en la determinación de la inflación actual. Ésto es debido a que las empresas fijan sus precios en términos de sus expectativas sobre los costes futuros y la evolución de la demanda futura. En segundo lugar, plantea una relación entre inflación y nivel de producción, a través de los costes marginales reales.

La curva de Phillips Nuevo Keynesiana parte de la existencia de rigideces a la hora de fijar los precios nominales. Esta nueva curva de Phillips consta de dos relaciones previas. La primera es la relación existente entre inflación, expectativas de inflación en el futuro y costes marginales reales. La segunda es la relación entre coste marginal y el «output gap». Combinando ambas relaciones es posible obtener la relación entre la inflación, ex-

pectativas de inflación y el «output gap», que constituye esta Nueva curva de Phillips.

La diferencia fundamental de la nueva curva de Phillips respecto a la curva de Phillips Aumentada por Expectativas reside en que los cambios en los precios son el resultado de decisiones de optimización realizadas por empresas que interactúan en un mercado de competencia monopolística, sujeta a una restricción en términos del ajuste en los precios. La forma más habitual en la que se especifica esta restricción del ajuste de los precios es la derivada del modelo de Calvo (1983), de ahí que a esta especificación se le denomine «determinación de precios a la Calvo». Consiste básicamente en que, periodo a periodo, solo una fracción de las empresas puede alterar los precios de sus bienes. Así, existe una determinada probabilidad inferior a la unidad de que una empresa pueda alterar los precios, siendo esta probabilidad independiente del tiempo pasado desde la última revisión en el precio.

El hecho de que esté microfundamentada, implica que la relación obtenida entre inflación y desempleo es una relación estructural, con coeficientes que son funciones de los parámetros del modelo de equilibrio general que tienen una interpretación estructural y que son independientes de las decisiones de política.

Este nuevo marco teórico implica importantes diferencias entre la curva de Phillips Aumentada y la Nueva curva de Phillips. Así, mientras que en la curva de Phillips Aumentada las expectativas de inflación son pasadas, esto es, expectativas formadas en el pasado sobre la inflación actual, en la Nueva curva de Phillips las expectativas son en términos de inflación futura. En este caso, la inflación es una variable que viene determinada hoy por su valor esperado en el futuro, y que está relacionada negativamente con el desempleo actual, pero también con su comportamiento futuro. Esta diferencia en la formación de expectativas de inflación a la hora de determinar la relación entre inflación y «output gap» tiene importantes consecuencias, principalmente en relación a la efectividad de la política económica. En este caso, aunque la curva de Phillips contenga expectativas de inflación, la política monetaria puede tener efectos reales, contrariamente al resultado que se derivaba de la curva de Phillips Aumentada.

No obstante, también la Nueva curva de Phillips ha recibido numerosas críticas, al tiempo que la evidencia empírica disponible no ha sido del todo favorable. Tal y como ha mostrado Man-

kiw (2001), la curva de Phillips Nuevo Keynesiana presenta numerosas contradicciones que aún no han sido resueltas de forma satisfactoria y que siguen manteniendo abierto el debate sobre su validez como instrumento de política económica. En primer lugar, la inflación muestra una elevada persistencia. Así, aunque se supone que existe un ajuste lento en el nivel de precios, esto no significa que exista también un ajuste lento en las tasas de inflación, sino que ésta puede ajustarse de forma instantánea. Sin embargo, esto contradice la evidencia empírica que refleja un alto grado de persistencia en las tasas de inflación. Este problema se ha intentado resolver construyendo versiones híbridas de la Nueva curva de Phillips, en la cual se incluye una combinación de expectativas de inflación futura e inflación en el pasado. No obstante, esta curva de Phillips híbrida no tiene una base teórica consistente. En segundo lugar, contradice la evidencia respecto a los efectos de la política monetaria, según la cual ejerce un efecto retrasado en el tiempo y gradual sobre la inflación, lo que estaría indicando la existencia de expectativas adaptativas, tal y como aparecen en la curva de Phillips Aumentada, y no expectativas racionales como aparecen en la Nueva curva de Phillips.

La evidencia empírica actual para la mayoría de países desarrollados es contraria a la existencia de la curva de Phillips. Sin embargo, el fallo empírico no implica que la curva de Phillips no sea válida, dadas las dificultades para su estimación, al incluir expectativas, así como la tasa de paro natural, que también resulta complicada de estimar. No obstante, existe alguna evidencia empírica favorable. Así, Galí (2011) muestra que la nueva curva de Phillips es capaz de explicar razonablemente bien la dinámica de inflación salarial y tasa de desempleo para el caso de los Estados Unidos, incluso en el caso en que se suponga que la tasa de paro natural es constante. Así, muestra que la curva de Phillips vuelve a aparecer de nuevo a partir de mediados de la década de los ochenta del pasado siglo, hasta los años más recientes. Sin embargo otros estudios muestran que desde finales de los noventa, la economía norteamericana presenta de nuevo bajos niveles de inflación y baja tasa de paro, desapareciendo de nuevo la curva de Phillips.

5. Conclusiones

A lo largo de las páginas anteriores hemos llevado a cabo una breve revisión de la importancia de la curva de Phillips en el desarrollo del análisis económico y de sus importantes implicaciones en

términos de política económica, que han constituido uno de los debates fundamentales en el desarrollo de la macroeconomía en los últimos 50 años. Aunque tiene su origen en una observación empírica, su formulación teórica ha resultado fundamental en el desarrollo de la macroeconomía.

Tal y como hemos estudiado, la curva de Phillips ha pasado, hasta hoy en día, por tres etapas. La primera, es su formulación inicial y su aceptación generalizada como la ecuación que faltaba en el modelo de la síntesis neoclásica, al establecer un nexo entre inflación y desempleo. De este modo, la política económica, tanto fiscal como monetaria, juega un papel fundamental para reducir la tasa de desempleo.

La segunda etapa consiste en la incorporación a dicha curva de las expectativas de inflación, dando lugar a la denominada curva de Phillips Aumentada. En esta formulación, la inflación está relacionada con el desempleo y con las expectativas en el pasado de la inflación en el momento actual. Esto supone que a largo plazo, la curva de Phillips es vertical al nivel de la tasa natural de paro, existiendo diferentes curvas de Phillips a corto plazo, una para cada nivel de expectativas de inflación. Esto hace que las políticas económicas no puedan usarse para reducir la tasa de paro por debajo de su nivel natural.

La tercera etapa, en la que nos encontramos actualmente, tiene una corta trayectoria, comenzando con el desarrollo de la Nueva Economía Keynesiana a principios del presente siglo. La Nueva Economía Keynesiana acepta el marco teórico de equilibrio general nuevo clásico, al que le incorpora competencia monopolística y rigideces nominales. A partir de este marco teórico se obtiene una Nueva curva de Phillips, que está microfundamentada y en la cual las expectativas de inflación futura determinan la relación entre desempleo e inflación. De nuevo, esto permite que la política monetaria tenga efectos reales en el corto plazo.

Las diferencias que han existido respecto a la validez de la curva de Phillips lo han sido realmente en relación a la efectividad o no de la política monetaria para afectar a las variables reales. En la actualidad, el debate acerca de la validez de la curva de Phillips parece haber finalizado, existiendo un amplio consenso sobre la existencia de un «trade-off» entre inflación y desempleo, lo que supone aceptar que la política monetaria tiene efectos sobre la tasa de desempleo en el corto y medio plazo. Sin embargo, aún está por desarrollar una curva de Phillips que refleje dicho «trade-

off» entre inflación y desempleo y sea consistente con la evidencia empírica. En términos generales, la evidencia empírica disponible, como sucede con otros elementos teóricos, no resulta del todo convincente. La estimación de dicha relación es complicada en la práctica, al igual que lo es la estimación de la tasa natural de paro de una economía. Por otra parte, autores como Stock y Watson (1999) muestran que a la hora de predecir la inflación, los mejores resultados se obtienen usando una curva de Phillips. Todos estos elementos indican que aún es necesario avanzar en comprender de forma más adecuada la interrelación entre inflación y desempleo y los elementos determinantes de la dinámica de la inflación, aspectos en los que la curva de Phillips ha jugado, y lo continúa haciendo, un papel fundamental.

Referencias bibliográficas

CALVO, G. (1983): «Staggered prices in a utility maximizing framework», *Journal of Monetary Economics*, n.º 12, págs. 383-398.

FRIEDMAN (1968): «The role of monetary policy», *American Economic Review*, n.º 58, págs. 1-17.

GALÍ, J. (2011): «The Return of the Wage Phillips Curve», *Journal of the European Economic Association*, n.º 9, págs. 436-461.

LIPSEY, R.G. (1960): «The relationship between unemployment and the rate of change of money wage rates in the UK, 1862-1957: A further analysis», *Economica*, n.º 27, págs. 1-31.

LUCAS, R.G. (1973): «Some international evidence on output-inflation trade-offs», *American Economic Review*, n.º 63, págs. 326-334.

MANKIW, N.G. (2001): «The inexorable and mysterious tradeoff between inflation and unemployment», *Economic Journal*, n.º 111, págs. 45-61.

PHELPS, E.S. (1968): «Money-wage dynamics and labour market equilibrium», *Journal of Political Economy*, n.º 76, págs. 678-711.

PHILLIPS, A.W. (1958): «The relation between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom, 1861-1957», *Economica*, n.º 25, págs. 283-299.

SAMUELSON, P. y SOLOW, R. (1960): «The problem of achieving and maintaining a stable price level: Analytical aspects of anti-inflation policy», *American Economic Review*, n.º 50, págs. 177-194.

STOCK, J. y WATSON, M. (1999): «Forecasting inflation», *Journal of Monetary Economics*, 44, págs. 293-335.

Episodios históricos de burbujas especulativas

Miguel Ángel Durán Muñoz

Resumen: El texto ofrece un recorrido por las siete burbujas financieras más relevantes de la historia, prestando particular atención a los motivos que las desencadenaron y a las innovaciones financieras asociadas a esas burbujas.

Palabras clave: Burbuja financiera; crisis financiera; especulación; innovación financiera.

JEL: G01; N20.

De acuerdo con la definición de Kindleberger (1989) en el «New Palgrave», las burbujas financieras son situaciones en las que el precio de un activo aumenta de manera drástica y continuada a lo largo de un proceso en el que se rompe todo vínculo entre el valor del activo y sus fundamentos económicos, y cuya fuerza motora es que cada nuevo incremento del precio alimenta las expectativas de que se producirán subidas adicionales. Y luego, andando el tiempo, la burbuja se pincha, y lo hace por parecidas —aunque invertidas— razones a las que la formaron: basta un rumor, el rumor de que el activo no vale lo que cuesta, que la demanda podría quedarse corta y, de repente, solo se querrá vender ante el temor de que cada nueva bajada del precio anuncie más bajadas.

Al ser fruto de la desvinculación entre precio y valor fundamental, casi cualquier activo pudiera ser el desencadenante de una burbuja. Bastaría que el mercado pusiera a los agentes de acuerdo en que cuanto más suba el precio de ese activo más lo comprarán, porque mejor esperan venderlo. Quizá por ello, la nómina de activos que han generado burbujas en la historia es variada, incluso pudiera decirse que florida. Y es que el objeto de deseo que protagonizó la primera burbuja moderna fueron los bulbos de tulipán¹. Ocurrió en los prósperos Países Bajos del siglo XVII.

¹ Algunos autores como, por ejemplo, Garber (1990) niegan que la tulipomanía, al igual que la burbuja del Mississippi o la de los Mares del Sur, fueran burbujas especulativas en las que el precio y el valor fundamental de los activos se desligan.

1637: La tulipomanía. La producción comercial de tulipanes se realiza mediante bulbos. Y si bien la flor del tulipán tiene una vida breve, el período de producción de tulipanes a partir de bulbos y bulbillos puede durar más de dos años. Al objeto de garantizar la propiedad del tulipán que nacería de un bulbo concreto, los holandeses del Seiscientos firmaban contratos a futuro cuyo subyacente eran los bulbos de tulipán. Pero estos contratos, como buen derivado financiero, y durante el período de gestación del tulipán, también se compraban y vendían a cambio de promesas de pago, lo que tenía sentido económico siempre que con cada nueva transacción el precio del contrato se elevara. Y cuando llegaba la primavera, los tulipanes eran vendidos en los mercados a individuos pudientes, quienes con su desembolso sostenían la cadena de intermediarios.

Desde que se comercializaran en los Países Bajos, la tenencia de estas flores fue para los flamencos una materialización de lo que Veblen (1994) [1899] llamó «consumo conspicuo», cuyo fin primordial es señalar el estatus social. Pero el uso de los tulipanes como señal de posición social llegó a su apogeo cuando les afectó el virus del mosaico: de los bulbos infectados nacían ejemplares únicos, con los pétalos teñidos de caprichosas irisaciones, por los que la gente acaudalada pagaba sumas considerables. Y por ello, los efectos del virus sobre tulipanes de nombre rimbombante, como «Almirante de Almirantes» o «Semper Augustus» suele ser una de las causas aducidas para explicar el desbocamiento de los precios. Pero el



virus, además, contribuyó a la elevación de los precios por un motivo netamente especulativo: introdujo incertidumbre acerca del tipo de tulipán que se obtendría de los bulbos que constituían el objeto de los contratos a futuro. Tal incertidumbre incentivó la compraventa especulativa de contratos, dando renovados impulsos para que el tulipán llegara al mercado a un precio aun más elevado.

En el pico de la burbuja, los precios casi de doblaban a diario y se llegó a acordar la compraventa de un «Semper Augustus» por una cantidad que superaría los 500.000 euros actuales (Cohen 1997). Sin embargo, a comienzos de febrero de 1637, el precio cayó a plomo. Parece no haber habido otra razón para ello que el temor a la llegada de la primavera, cuando habrían de materializarse los contratos a futuro. Tan pronto este temor hizo que escaseara la demanda, se desató el pánico. A partir de ahí, tras caer en la cuenta de que habían comerciado con humo, los incumplimientos de los contratos a futuro se produjeron en cadena y el castillo de naipes construido por los intermediarios se desmoronó. Para poner freno al caos subsiguiente, las autoridades holandesas impusieron la conversión de la obligación de compra contenida en los contratos a futuro en tan solo un derecho de compra, que, no obstante, se ejerciera o no, llevaba aparejado un cierto coste; es decir, como señala Trías de Bes (2009), en un alarde de imaginación financiera los contratos a futuro fueron transformados en opciones de compra por decreto.

1720: El Mississippi y los Mares del Sur. En el caso de la burbuja del Mississippi y su versión británica, la de los Mares del Sur, su origen se halla en el canje masivo de deuda pública por acciones, en una sorprendente confusión entre lo público y lo privado que vino a asimilar los títulos de deuda pública a lo que hoy consideraríamos bonos convertibles. A comienzos del siglo XVIII, tanto el Tesoro de Francia como el de Gran Bretaña habían elevado su endeudamiento a niveles insostenibles. Al objeto de evitar la bancarrota, los gobiernos

francés y británico recurrieron a sendas compañías, la Compagnie du Mississippi y la South Sea Company, que se ocuparían de sanear las cuentas públicas a cambio de concesiones comerciales en régimen de monopolio. Para tal fin, ofrecerían a los tenedores de deuda pública la posibilidad de cambiarla por acciones. Mediante este mecanismo, todos ganaban: el Tesoro se saneaba financieramente, las compañías engrosaban su capital, y a los tenedores de deuda se les ofrecía la posibilidad de obtener rendimientos por encima de lo que les proporcionaba la deuda pública. Pero el éxito de la operación pasaba por que el precio de las acciones subiera: solo si era lo suficientemente alto, los inversores ganarían más y cuando más alto, más ganarían y, además, más crecería el capital de las compañías al canjear la deuda pública. Sabedores de esto, los gestores de las compañías pusieron todo su empeño en garantizar que el precio subiría. Y lo hicieron de manera continuada en las distintas ampliaciones de capital que realizaron durante 1719 y 1720, mientras se hinchaban las burbujas de los Mares del Sur y del Mississippi.

Para hacer que el precio subiera, las emisiones de acciones destinadas a ampliar el capital de las compañías se realizaban de modo que se alimentara la expectativa de que el precio futuro sería aun más alto. ¿Quién podía dudarlo, si las compañías, para enviar una señal de que les aguardaba el mejor de los futuros, ofrecían acciones valoradas en 550 libras a cambio de un desembolso inicial de tan solo 75 libras y, además, permitían que las restantes 475 libras se pagaran a lo largo de un período prolongado (Cohen 1997)? Y, a la par que se insuflaba optimismo acerca de la tendencia de los precios, se les hacía crecer restringiendo la oferta de acciones disponibles; por ejemplo, distribuyendo derechos de suscripción entre los ya accionistas.

Pero las posibilidades de mantener los precios en constante crecimiento chocaban con las limitaciones que imponía la escasez de liquidez derivada del dinero mercancía. Y ahí sí que difieren la burbuja del Mississippi y la de los Mares del Sur. En Francia, esas limitaciones volaron por los aires de la mano de John Law, un escocés que llegó incluso a ocupar el cargo de Contrôleur Général des Finances, el equivalente francés del Ministro de Hacienda. Law trató de llevar a cabo un gigantesco experimento. Por primera vez en Europa, se intentó sustituir el dinero mercancía basado en los metales preciosos por dinero fiduciario, con un emisor público, el Banque Royale, encargado de controlar la oferta monetaria. Para ello, puso en

marcha una batería de medidas tendentes a favorecer que los billetes bancarios emitidos por este Banco fueran usados como medio de cambio. Y así se pudo lograr que la oferta monetaria creciera. Se aliviaban, de este modo, los impedimentos al desarrollo económico derivados de las estrecheces nominales. Pero la contrapartida fue una inflación generalizada y vertiginosa, de donde nació la contradicción que provocó el derrumbe. Los dirigentes franceses se vieron apesados entre dos objetivos contrapuestos, o bien controlar la oferta monetaria a expensas de hundir el precio de las acciones, o bien garantizar el precio de las mismas disparando la oferta monetaria. Los vaivenes en las decisiones que trataban de satisfacer uno y otro objetivo alternativamente crearon incertidumbre, y la incertidumbre se alió con la desconfianza para hacer caer el precio de las acciones. No obstante, dada la escasez de metales preciosos en Francia, los precios de las acciones no se derrumbaron: los inversores estaban atrapados en la tenencia de acciones o de billetes bancarios, y su valor oscilaba en función de que la desconfianza fuera más grande hacia aquellas o hacia estos. Aun así, el precio de las acciones, tras subir desde las 550 libras en junio de 1719 hasta las 10.010 libras en enero de 1720, cayó a 4.000 libras en noviembre de 1720. Y mientras la burbuja se desinflaba, el experimento de Law fue desmantelado.

Para dar la liquidez necesaria a la burbuja de los Mares del Sur, los ingleses recurrieron a un instrumento más simple. Les bastó que la sociedad acompañara las distintas emisiones de acciones con préstamos a los ya accionistas; es decir, el dinero que la compañía obtenía mediante las ampliaciones de capital se devolvía a los accionistas mediante préstamos destinados a cubrir nuevas ampliaciones de capital. Estos préstamos, además, contribuían a generar escasez en la oferta de acciones, porque los accionistas que los aceptaban tenían que depositar en la compañía las acciones poseídas como colateral.

Junto con esta diferencia acerca del modo de proveer de liquidez al mercado, hubo otras, que tuvieron su parte de responsabilidad en la formación y pinchazo de la burbuja. Una de ellas es que en torno a la compañía se tejió una red de sobornos y corrupciones que doblegó cuantas voluntades se cruzaron, incluida la del propio Chancellor del Exchequer. La segunda diferencia deriva de la actividad de una y otra compañía. Aun cuando en torno a la Compagnie du Mississippi se formó una burbuja de grandes proporciones, al menos se trataba de una compañía que llegó a controlar



todo el comercio de ultramar de Francia. La South Sea Company detentaba el monopolio del comercio del Reino Unido con la América española. Sin embargo, debido a las limitaciones impuestas en los propios acuerdos con España, ese comercio fue casi inexistente. Y así, mientras el precio de sus acciones se multiplicaba por diez entre enero y junio de 1720, la South Sea Company apenas si había realizado un solo intercambio comercial que resultara rentable. La tercera diferencia es que la Compagnie du Mississippi no tenía competidores. En Gran Bretaña, sin embargo, a la vista de la manía especulativa desatada en torno a la South Sea Company, y al amparo de la libertad de mercado, un sinnúmero de otras empresas, llamadas «bubbles», fueron creadas. Muchas de ellas eran abiertamente fraudulentas o una mera patraña, pero competían con la South Sea Company para captar fondos, por lo que esta, gracias a su red de influencias, logró que algunas competidoras fueran obligadas a abandonar el mercado. El efecto fue perverso. Los accionistas de las sociedades expulsadas del mercado perdieron importantes sumas, y así, de repente, los inversores se enfrentaban a la posibilidad de perder dinero. Este temor, hermanado con la incertidumbre, puso en marcha, ya de manera inexorable, la tendencia a la baja de los precios de las acciones. A finales de septiembre, el precio se había desplomado hasta las 370 libras esterlinas, y en noviembre, hasta las 135.

Como dice Cohen (1997), el legado de las burbujas del Mississippi y de los Mares del Sur fue, además de una legión de inversores contrariados y sedientos de venganza, una recesión aguda que se extendió por Francia, Inglaterra, Holanda, el norte de Italia y Alemania, y que ha llegado a ser considerada la primera crisis económica internacional.

1929: El mundo se tambalea. El desplome de la Bolsa de Nueva York en octubre de 1929 vino precedido de una floreciente situación económica. Los ciudadanos norteamericanos llegaron incluso a tener la sensación de que una nueva era de cons-

tante desarrollo económico había comenzado. Y a pesar de ello, Wall Street fue mucho más allá y los precios de las acciones acabaron por desentenderse —sobre todo, a partir de 1928— de lo que sucedía en los fundamentos económicos. A medida que el principal motivo de la subida de las acciones pasó a ser la expectativa de una nueva subida, la manía especulativa se adueñó del parque bursátil.

El optimismo de los años veinte tuvo mucho que ver en la formación de la burbuja, pero no fue el único responsable. Como en las burbujas de los Mares del Sur y del Mississippi, también la abundancia de liquidez y las innovaciones financieras tuvieron su protagonismo.

En 1925, Gran Bretaña había vuelto al patrón oro a un tipo de cambio sobrevaluado, lo que provocó un flujo masivo de oro desde el Reino Unido hacia Estados Unidos. Al objeto de apoyar la libra, la Reserva Federal adoptó una política monetaria de dinero barato que inundó de crédito los mercados. Sin embargo, Galbraith (1955) considera más relevante para explicar la formación de la burbuja las innovaciones financieras que permitieron generalizar las compras apalancadas de acciones y que dieron lugar a estructuras financieras piramidales. Los dos vehículos principales usados para tales compras fueron el «margin trading» [operaciones con margen] y las «investment trusts» [sociedades de inversión]. El «margin trading» constituye una manera milagrosa de multiplicar las ganancias en un mercado alcista. Su mecánica consiste en que los corredores bursátiles ofrecen al inversor un préstamo para adquirir acciones, que son usadas como colateral del préstamo y, a cambio, además de las correspondientes comisiones, el inversor se compromete a mantener un margen mínimo. Este margen es una cantidad de dinero que el inversor debe mantener depositada a favor del corredor bursátil; y si la diferencia entre el precio de las acciones y el préstamo cae por debajo de este margen, el inversor debe vender las acciones o aumentar la cantidad depositada. De este modo, si el mercado sube, la devolución del préstamo puede realizarse vendiendo las acciones, con la correspondiente ganancia de capital. Y ahí está el milagro multiplicador. Al hallarse intensamente apalancada la inversión, un dólar de dinero propio permitía comprar una cartera de acciones que estaba valorada, pongamos por caso, en diez dólares y que generaba un beneficio de unos cinco dólares en un año; es decir, una rentabilidad del 500 por ciento por cada dólar de dinero propio invertido (Galbraith 1955). Sin embargo, cuando



el mercado baja, o bien se restablece el margen, o bien se venden las acciones. Si se adopta esta segunda opción, el «margin trading» fomentará pro-cíclicamente las tendencias a la baja, que es lo que sucedió cuando la burbuja pinchó en 1929. Para entonces, la difusión de esta manera de invertir había crecido exponencialmente: frente a unos 1.500 millones de dólares a comienzos de los veinte, los préstamos de los corredores bursátiles ascendían a finales de 1927 a 3.400 millones de dólares, y a finales del verano de 1929 a 7.000 millones de dólares.

Por su parte, los «trusts» son sociedades de inversión que crean un fondo con las aportaciones de un gran número de inversores, lo que da a los pequeños ahorradores la opción de tomar su parte del pastel bursátil. En los años previos al «crash», los «trusts» adoptaron la forma legal de sociedad anónima. Y ahí fue donde el apalancamiento alcanzó su materialización más pura. Para explicar su funcionamiento, supongamos, siguiendo a Galbraith (1955), que se forma un «trust» con un capital inicial de 150 millones de dólares, que se halla dividido en partes iguales entre acciones ordinarias y acciones extraordinarias, que tienen preferencia en el pago de dividendos y un valor constante. Si el valor de los activos de la empresa se revalorizara en un 50 por ciento, estos pasarían a valer 225 millones de dólares. Por tanto, al mantenerse constante el valor de las acciones preferentes en 75 millones de dólares, las acciones ordinarias valdrían ahora 150 millones; es decir, se habrían revalorizado un 200 por ciento. Así pues, al corresponder la totalidad del rendimiento a la aportación de capital ordinario, un mercado alcista logra realizar el milagro de la multiplicación de los beneficios. Y para dar aun una vuelta más de tuerca al apalancamiento, bastaría que las acciones ordinarias del «trust» fueran propiedad de otro «trust» cuyas acciones ordinarias son también propiedad de un tercer «trust», construyen-

do, así, un entramado piramidal en el que la aportación inicial de capital propio puede llegar a ser irrisoria. Tan irrisoria que, por ejemplo, American Founders Group logró dominar, gracias a un único desembolso inicial de 500 dólares, una cartera de activos valorada en 1.000 millones de dólares. La rentabilidad del apalancamiento era tan astronómica que los «trusts» se multiplicaron como si fueran setas en campo abonado. Si en 1921 había 40, entre 1928 y 1929 surgieron 453.

Durante 1928 y los primeros nueve meses de 1929 el rally bursátil fue pujante. A primeros de septiembre el Dow Jones industrial llegó a los 452. Había subido un 500 por ciento desde 1924. Entonces, como en un efecto mariposa, algunos cambios relativamente insignificantes de las condiciones pusieron en marcha una cadena de acontecimientos imparable que provocaría el colapso de los mercados financieros y la depresión posterior. Los rumores comenzaron en septiembre. Salieron a la luz varios escándalos de fraude y de manipulación de los precios relacionados con inversores financieros. Un directivo de General Motors hizo explícito lo que parecía flotar en el aire, que la expansión tocaba a su fin por exceso de producción. Se extendió el rumor de que los «pools», ante la expectativa de que las acciones bajarían, se disponían a realizar ventas en corto masivas. Y así, poco a poco, la mariposa agitó sus alas, y el 24 de octubre, el llamado «jueves negro», mientras Winston Churchill visitaba la Bolsa de Nueva York, apareció el pánico. El Dow Jones se desplomó un 12 por ciento ese día, y no cayó más gracias a que un grupo de banqueros intervino en el mercado para tratar de contener la hemorragia. Pero al lunes siguiente desistieron de su intento y el Dow Jones bajó un 13 por ciento. El «martes negro», 29 de octubre de 1929, frente al millón habitual, el volumen negociado fue de dieciséis millones y medio de acciones. Gigantescos bloques de hasta 50.000 acciones se ofrecían en el mercado a cualquier precio. El precio de las acciones se derrumbó. El valor perdido en la Bolsa de Nueva York ascendió a 14 millones de dólares en un solo día, y a 30 millones en una semana. Todo el edificio piramidal se esfumó como humo y, entonces, llegó la mayor depresión conocida desde el comienzo del capitalismo.

1987: Greed is good. Tras 1929, otro «crash» era inimaginable. Pero el mercado tiene corta memoria, y no de mayores miras son a veces los legisladores. De hecho, bastó esperar hasta 1987 para reproducir un nuevo descalabro bursátil tras la correspondiente burbuja.



A partir de 1984, la política monetaria de la Reserva Federal se relajó. El objetivo era hacer frente al encarecimiento del dólar, que había disparado el déficit por cuenta corriente de los Estados Unidos. Se esperaba, además, que el estímulo económico resultante de la reducción en los tipos de interés ayudaría a reducir el déficit público norteamericano, fruto de las reducciones impositivas y del aumento del gasto militar de la era Reagan. El resultado de esta política monetaria expansiva fue que el dólar se depreció y, al mismo tiempo, como en 1929, se inundó el mercado de liquidez. Esta inundación de crédito barato, junto con el aumento de la renta disponible fruto de las reducciones impositivas, un dólar depreciado que abarataba las inversiones extranjeras en Estados Unidos, y la bajada de los precios del petróleo desde las cimas de los setenta, fueron el empujón necesario para poner en marcha la máquina de la especulación bursátil e inmobiliaria.

La burbuja alcanzó tales dimensiones que, entre diciembre de 1986 y agosto de 1987, los precios de las acciones subieron en torno al 43 por ciento. Tres innovaciones financieras tuvieron un papel protagonista en inflar la máquina bursátil hasta hacerla explotar. Tres innovaciones que encarnan a la perfección la máxima imperante en los ochenta, «greed is good» [la codicia es buena] (Cohen 1997).

En la primera de estas innovaciones, los «junk bonds» [bonos basura], reinaba como monarca casi absoluto su principal valedor, Michael Milken. Los bonos basura son activos que ofrecen un rendimiento muy elevado debido a que sus emisores, los llamados «ángeles caídos», tienen una calificación de solvencia muy baja. El razonamiento de Milken era, sin embargo, que la tasa histórica de incumplimientos por parte de esos «ángeles caídos» no justificaba, ni la nota de solvencia ni, por tanto, la prima por el riesgo de los bonos basura; o dicho de otro modo, el rendimiento de estos activos más que compensaba el riesgo y era sobradamente generoso. Solo un detalle era escamoteado en este argumento: la idea de que el rating de una empresa refleja la probabilidad de que esa empresa se declare insolvente adquiere su sentido pleno cuando llegan los malos tiempos; pero, mientras llegaban, Milken creó un mercado de bonos basura valorado en millones de dólares y en el que cientos de empresas lograban financiación al margen de los canales bursátiles habituales.

Los bonos basura sirvieron, además, de soporte para la segunda de las tres innovaciones financieras mencionadas, las adquisiciones apalancadas de empresas (por sus siglas en inglés, LBOs). Como en los años veinte, las LBOs volvían a realizar el milagro de multiplicar las ganancias. Y lo reeditaban de un modo parecido, haciendo inversiones con dinero ajeno. La idea era comprar empresas, las más de las veces mediante ofertas hostiles, con dinero prestado, que sería devuelto mediante el flujo de caja asociado a la actividad normal de la empresa o vendiendo partes de la misma. Y una vez reducido el endeudamiento y saneada la empresa, esta era vendida. Un ejemplo que ilustra el potencial multiplicador de esta estrategia es la LBO de Gibson Greeting Cards, donde una aportación de 330.000 dólares se convirtió, al cabo de dieciocho meses, en 66 millones de dólares. Al financiarse fundamentalmente mediante deuda, las LBOs eran para el comprador como una opción de compra, en el sentido de que, si iba bien, ganaba una fortuna, y si iba mal, quien perdía era el acreedor. Y además, se hallaban fiscalmente incentivadas, por ser deducibles los intereses de la deuda.

La relación entre las LBOs y los bonos basura se halla en que la mayor parte de la financiación mediante deuda de este tipo de adquisiciones se hacía a través de la emisión de bonos basura. Así, por ejemplo, la primera adquisición hostil de este tipo que tuvo éxito fue un negocio de 465 millones

de dólares en el que la ratio entre capital propio y deuda era de uno a once, siendo los bonos basura una parte sustancial de la deuda. Este fue solo el comienzo del «baile de los depredadores». Cada vez acudieron más al olor del dinero. Y hasta incluso se instauró una jerga que aun hoy se usa, como «caballo blanco» para hacer referencia a una compañía tercera que podría evitar la compra hostil, o «píldora de veneno» para una contraoferta realizada por los directivos de la empresa cortejada. Pero la calidad de los tratos, al crecer exponencialmente las LBOs financiadas con bonos basura, se fue deteriorando, y la fragilidad que amenaza a los edificios construidos con dinero ajeno fue en aumento.

La tercera innovación fue el «trading programado», que en octubre de 1987 alcanzaba una cifra de inversión de entre 60 y 80 mil millones de dólares. Esta forma de inversión consiste en que las decisiones de compraventa de acciones son tomadas por ordenadores, que han sido programados para descubrir un cambio de tendencia en el precio de los activos tan tempranamente como sea posible y, una vez descubierto, tomar decisiones acordes con la nueva tendencia. De este modo, las emociones se eliminan de las decisiones de compraventa, y en su lugar, se recurre a una disciplina férrea y automática. Desde el punto de vista del mercado, uno de los inconvenientes de este tipo de «trading» radica en que, tan pronto se detectara un giro en las cotizaciones, los ordenadores dispararían las órdenes de venta, hundiendo los





precios en un efecto pro-cíclico y que se retroalimenta a sí mismo. Así, el «trading» programado era una bomba de relojería, lista para estallar cuando la burbuja diera los primeros síntomas de agotamiento.

El desencadenante del pinchazo no deja de ser un tanto casual, lo que pone de manifiesto la debilidad del edificio construido y las bombas que anidaban en sus cimientos. En otoño de 1987, un volumen considerable de inversores japoneses vendieron Letras del Tesoro norteamericano al objeto de adquirir acciones de la NTT, la compañía telefónica japonesa, que estaba siendo privatizada. Dada la magnitud de los llamados «déficits gemelos» de los EE.UU. y con el dólar en caída libre, estas ventas encendieron las alarmas y desestabilizaron el mercado. Así, la rentabilidad del Bono norteamericano a 30 años se disparó hasta el 10 por ciento. Y el Dow Jones, otra vez en octubre, el 19 de ese mes de 1987, después de haber subido un 32 por ciento en los nueve meses previos, se desplomó un 22,6 por ciento. Como una ola que recorriera el planeta al ritmo que marcaban las campanas de apertura de las bolsas, los índices bursátiles de todos los países se fueron hundiendo. Solo la decidida intervención de las autoridades públicas evitó que el «crash» bursátil se convirtiera, como sucedió en 1929, en una recesión mundial.

1990: La burbuja kamikaze. Tras el derrumbe bursátil de 1987, y al objeto de estimular la demanda interna y reducir, así, los efectos sobre su economía de la caída del dólar, Japón llevó a cabo una política monetaria laxa que mantuvo los tipos de interés en mínimos históricos. Las facilidades para el endeudamiento derivadas de la abundancia de liquidez hicieron crecer el precio de los activos y, poco a poco, se fue formando una burbuja inmobiliaria y bursátil de un tamaño colosal, que, finalmente, explotaría en enero de 1990, en medio de una marea de escándalos que puso de manifiesto ciertas fallas estructurales del sistema de relaciones que sustentaba a la sociedad y la economía japonesa.

El crédito barato y las burbujas inmobiliarias suelen darse la mano con cierta facilidad, y en el caso de Japón con mayor motivo. Por diversas razones orográficas y sociales, la propiedad inmobiliaria ha sido en Japón, tradicionalmente, un activo escaso. Y como tal, su precio ha mostrado una fuerte tendencia a subir. A título de ejemplo, entre 1956 y 1986, el precio de la tierra subió un 5.000 por ciento. Sobre esta base, los Bancos nipones concedían créditos con la garantía de la propiedad. Mientras los precios de los bienes inmuebles no cayeran, esta práctica no entrañaba riesgo. Pero creaba un bucle, en el sentido de que el crédito aumentaba el precio de los activos que se usaban como garantía, lo que generaba más crédito, y vuelta a empezar.

No solo fueron las familias las que habían sido arrastradas en este bucle. También lo fueron, y con mayor relevancia, las empresas. A los bajos tipos de interés vigentes, las firmas se veían incentivadas a pedir dinero prestado con el que realizaban inversiones en propiedades inmobiliarias que subían de precio y eran usadas como garantía de nuevos préstamos, que, a su vez, hacían subir el precio de las propiedades inmobiliarias. Asimismo, al aumentar el precio de los bienes inmobiliarios que las empresas poseían, también crecía el valor patrimonial de las mismas, lo que les hacía subir en Bolsa. De hecho, los analistas bursátiles se afanaban en buscar los llamados «activos ocultos» —fundamentalmente, tierra y acciones—, porque el frenesí especulativo había convertido a esos activos en una de las claves de la revalorización bursátil de las sociedades. La capitalización bursátil pasó así a depender del valor del patrimonio de las sociedades, quedando desplazado el valor de la actividad industrial.



Además, cuanto más subieran las acciones mayor holgura tenían los bancos japoneses para conceder crédito. Esto se debía a una concesión hecha al sistema bancario japonés en los Acuerdos de Basilea. Dado el peso que las participaciones industriales tenían en el balance de los Bancos nipones, se les permitió que contabilizaran como capital las acciones poseídas en otras sociedades y, así, la capacidad de prestar quedaba ligada a los vaivenes del Nikkei.

El círculo parecía no acabar nunca: el crédito daba financiación a las empresas para que compraran inmuebles que no cesaban de aumentar de valor, lo que, además de permitir solicitar nuevos préstamos, contribuía a aumentar la capitalización bursátil de las empresas y, de este modo, facilitaba que los Bancos pudieran conceder más préstamos. Un dato sirve para mostrar la desproporción de lo que estaba ocurriendo: en 1990, las propiedades inmobiliarias japonesas valían cinco veces más que las estadounidenses (Trías de Bes 2009).

La actividad productiva habitual de las empresas niponas se vio relegada no solo por el trajín de transacciones inmobiliarias. También contribuyó a dejarlas en un segundo plano el «zaitech», es decir, la ingeniería financiera basada en el uso de derivados. Estos derivados servían a las empresas para apuntalar la expectativa de que las acciones seguirían subiendo. Y de este modo, además de obtener financiación barata y de embolsarse pingües beneficios, el «zaitech» contribuía a echar abundante leña al rally bursátil. Hacia finales de los ochenta, un gran número de empresas tales como Matsushita Electric, Nissan o Sony obtenían más de la mitad de sus beneficios mediante este tipo de práctica especulativa.

En 1989, el Nikkei subió un 27 por ciento, y durante toda la década, un 500 por ciento. Pero, a finales de año, la cúpula del Banco Central de Japón fue renovada. El nuevo gobernador llegaba

al cargo con la intención declarada de pinchar la burbuja. Para ello, puso en marcha una política monetaria restrictiva que se materializó en subidas sucesivas de los tipos de interés. De este modo, la ceremonia del derrumbe se ponía en marcha. Aunque el Ministerio de Finanzas trató de frenar la caída, y aun cuando el Nikkei no se hundió de la noche a la mañana, se contrajo un 50 por ciento a lo largo de 1990. En cuanto al precio de los bienes inmobiliarios, la caída en el centro de Tokio había llegado al 60 por ciento hacia finales de 1992. Pérdidas de tal dimensión, y por las mismas razones que habían sustentado la burbuja, colapsaron el sistema bancario, de modo que el crédito se congeló y Japón se adentró en lo que se conoce como la «década pérdida». Y mientras todo se desmoronaba, algunos de los tejemanejes urdidos durante la burbuja salieron a la luz, con las consiguientes consecuencias penales y, muy al estilo japonés, algún suicidio.

2000: La burbuja punto-com. En la década de los noventa, se extiende el uso de las nuevas tecnologías de la información y, con el impulso de los bajos tipos de interés y la figura legal de las «joint ventures», se multiplican las empresas de algún modo ligadas a este sector. El optimismo que rodeaba cuanto tuviera relación con el mundo virtual y la admiración con que se miraba a las iniciativas de los gurús del ciberespacio hacía que toda empresa que luciera en su nombre «e-algo» o «punto-com» se revalorizara hasta niveles estratosféricos tan pronto salía a bolsa. Este fenómeno llegó incluso a llamarse «prefix investing» [inversión por el prefijo].

Pero casi todo era ilusorio, pura manía especulativa sin apenas fundamento las más de las veces. Considérese al respecto que la estrategia común usada en la creación de las empresas ligadas a las nuevas tecnologías se basaba en el principio de «get large or get lost» [crece o desaparece]; es decir, al objeto de obtener el máximo rendimiento de las economías de red, se trataba de ofrecer un servicio de forma gratuita hasta que se adquiriera un volumen de usuarios suficiente, y en ese momento, una vez alcanzada esa masa crítica de usuarios, se ponía precio al servicio suministrado o se vendía la idea al mejor postor. En algunos casos, esta estrategia funcionó; Google o Amazon, por ejemplo, no obtuvieron beneficio alguno durante los primeros años. Pero en otros muchos casos, no lo hizo. De hecho, se daba la paradoja de que un gran número de empresas aseguraban al mismo tiempo que lograrían monopolizar un cierto segmento del mercado gracias a una idea brillante.

Así que empresas que valían una fortuna por su capitalización jamás habían tenido ni tan siquiera ingresos. Muchas de ellas seguían sin haberlos tenido después de su hundimiento en bolsa. Para dar un argumento que pusiera algo de racionalidad en la situación se esgrimía la confianza en el avance tecnológico, pero, en el camino, las ratios que vinculan las inversiones bursátiles a los fundamentos, tales como el cociente P/E, habían quedado hechas añicos.

En España se dio un ejemplo paradigmático de esta manía. En noviembre de 1999, Terra, filial de Telefónica, fue la primera empresa española de Internet que salió a bolsa. El día de su estreno en el parqué, sus acciones se revalorizaron un 185 por ciento y, en apenas tres meses, más de un 1.000 por ciento. Llegó incluso a ser la tercera compañía del IBEX-35 por capitalización bursátil. Y todo ello cuando los pronósticos más optimistas dilataban en varios años el momento en que Terra generaría beneficios. Su final fue trágico: acabó absorbida a precio de ganga por Telefónica.

Como en otras burbujas, la de Internet pinchó cuando la Reserva Federal decidió cambiar el paso de su política monetaria y subió los tipos de interés a lo largo de 1999 y principios de 2000. La debilidad de los fundamentos sobre la que habían crecido los precios de las acciones de las compañías tecnológicas se hizo entonces evidente. Y lo fue aun más después de que los tribunales norteamericanos dictaminaran que Microsoft era un monopolio, como, por otra parte, habían pretendido ser casi la mayoría de las «punto-com» al objeto de beneficiarse de las economías de red. De repente, todo volvió a temblar. Y tras tocar techo en los 5.048 puntos el 10 de marzo de 2000, más del doble de lo que cotizaba un año antes, el Nasdaq, el índice tecnológico de la Bolsa de Nueva York, se desplomó, y tras él, el resto de bolsas. Las cotizaciones se hundieron: año y medio después del «crack», el Nasdaq había perdido el 78 por

ciento de su valor. Cerraron empresas: entre 2000 y 2003, 4.854 compañías ligadas a las nuevas tecnologías desaparecieron en EE.UU. Y cinco billones de euros en valor de mercado se evaporaron.

Homo bulla est. Quedaría por contar la burbuja inmobiliaria que estalló en 2007, pero es demasiado reciente para incluirla ya en un recuento histórico. Dentro de poco sí será historia, aunque para entonces quizá apenas nos importe, porque ya estaremos en una nueva burbuja, viendo desde su interior cómo se inflan sus paredes de entusiasmo y fragilidad. Y es que, como dijeron los clásicos, y no era más que otra forma de expresar la «vanitas vanitatum», el hombre es burbuja.

Referencias bibliográficas

CHANCELLOR, E. (2000): *Sálvese quien pueda. Una historia de la especulación financiera*, Ediciones Granica, Barcelona.

COHEN, B. (1997): *The Edge of Chaos. Financial Booms, Bubbles, Crashes and Chaos*, John Wiley, Nueva York.

GALBRAITH, J. K. (1955): *The Great Crash*, Hish Hamilton, Londres.

GARBER, P. M. (1990): «Famous First Bubbles», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 4 (2), págs. 35-54.

KINDLEBERGER, C.P. (1989): «Bubbles», en EATWELL, J.; MILGATE, M. y NEWMAN, P. (eds.), *The New Palgrave*, MacMillan Press, Londres, vol. 1, pág. 281-2.

TRÍAS DE BES, F. (2009): *El hombre que cambió su casa por un tulipán*, Temas de Hoy, Madrid.

VEBLEN, T. (1994) [1899]: *Theory of the Leisure Class: An Economic Study in the Evolution of Institutions*, Penguin Classics, Londres.

ENSAYOS Y NOTAS

Deflación y tipos de interés

Rogelio Velasco Pérez

La financiación estructurada en España y el papel del «Master Servicer»

Nuno Espírito Santo Silva y Gumersindo Ruiz Bravo de Mansilla

El uso del efectivo en la eurozona

Rafael López del Paso

Novedades tributarias

Fernando Marcos Gómez

Deflación y tipos de interés

Rogelio Velasco Pérez

Resumen: Durante los últimos veinte años, la economía japonesa ha experimentado una permanente presión deflacionista con reducción de tipos de interés, con valores nominales próximos a cero, y en términos reales negativos. Este escenario se ha extendido a Europa durante periodos intermitentes en los últimos cuatro años. El presente artículo trata de ilustrar, a través de un modelo teórico, la lógica del proceso deflacionista y los límites de la autoridad monetaria para atajar la situación antes de que se vuelva irreversible, en un contexto que es todavía inseguro desde el punto de vista teórico.

Palabras clave: Deflación; tipos de interés.

Códigos JEL: E31; E43; E58.

1. Introducción

La ecuación de Fisher modificada, $(1+i) = (1+r) + (1+n)$, que relaciona el tipo de interés nominal (i) con el tipo de interés real (r) y la tasa esperada de inflación (n), transmite una información fundamental sobre el precio de los activos en el futuro, cuando la tasa esperada de inflación se acerca o es superior al tipo de interés real.

Cuando la economía se encuentra en esa situación, la tasa de rentabilidad esperada de mantener recursos líquidos es superior a la rentabilidad real esperada del capital. Esta situación, induce a los tenedores de capital real a liquidar sus posiciones para mantener capital en efectivo. La consecuencia de este proceso es un desplome del precio de los activos como ha ocurrido en los países occidentales durante el periodo 2008-09. En ese periodo, las expectativas de inflación estaban próximas a cero e incluso durante algunos meses eran negativas. Desde entonces, las expectativas inflacionistas se han mantenido en niveles muy reducidos, próximos a cero, como atestiguan los tipos a largo plazo de la deuda pública emitida por las economías más sólidas, que ofrecen tasas de rentabilidad reales negativas.

Una de las consecuencias de esa situación es que los agentes (familias y empresas) prefieren mantener sus recursos en forma líquida, reducir

su endeudamiento y no acometer ni nuevos proyectos de inversión, ni adquirir bienes de consumo duraderos.

Los motivos por los que una economía puede verse atrapada en una situación de deflación, con tipos de interés nominales muy bajos, e incluso con tipos reales negativos, son todavía objeto de controversia, aunque los puntos de vista no son excluyentes. Por un lado, se encuentran los que mantienen que las presiones deflacionistas en una economía son de tipo estructural, por lo que incluso con tipos nominales próximos a cero los tipos reales son negativos, existiendo una brecha entre el crecimiento real y el potencial. Esta es la tesis mantenida por algunos autores para explicar la permanente y prolongada deflación de la economía japonesa, básicamente debido al envejecimiento de la población. Por otro, están los teóricos que mantienen que la situación de deflación es una consecuencia de fallos en la política económica y, en particular, en la política monetaria aplicada por el Banco Central, que, por temor a generar inflación si implementa una poderosa expansión monetaria, genera una tibia respuesta que alimenta la deflación, alcanzándose un punto de no retorno en la situación deflacionaria.

En todo caso, la situación de trampa de liquidez, con presiones deflacionistas y tipos nominales próximos a cero, ya no son una mera elucubración teórica, sino que ha ocurrido en la realidad en Japón durante dos décadas y amenaza a los

países occidentales en la actualidad. ¿Cómo puede una economía que se encuentra atrapada en una situación de deflación salir de ella?

Para responder a esta pregunta, formulemos un modelo sencillo de economía para averiguar el comportamiento dinámico en una situación deflacionista.

2. Un modelo sencillo de economía cerrada

Supongamos que los agentes son racionales con expectativas adaptativas, es decir, en particular, creen que la inflación futura está relacionada con la pasada, en lugar de pensar que un cambio en la política monetaria va a generar una presión alcista sobre los precios, tanto a corto como a largo plazo.

Las variaciones del nivel de producción en términos reales (y) dependen del tipo de interés:

$$y = a - b(i - n) \quad (1)$$

La demanda de saldos reales ($m-p$) depende de la renta y del tipo de interés nominal:

$$m - p = c + dy - ei \quad (2)$$

La tasa de inflación viene dada a través de una curva de Phillips con expectativas:

$$dp/dt = hy + n \quad (3)$$

Las expectativas se ajustan gradualmente en respuesta a la inflación real:

$$dn/dt = k(dp/dt) - n \quad (4)$$

La política monetaria se instrumenta aumentando la oferta monetaria (m) a una tasa constante:

$$dm/dt = g \quad (5)$$

En la Figura 1 se representa, en el eje horizontal, los saldos reales, mientras que en el vertical aparece la tasa esperada de inflación.

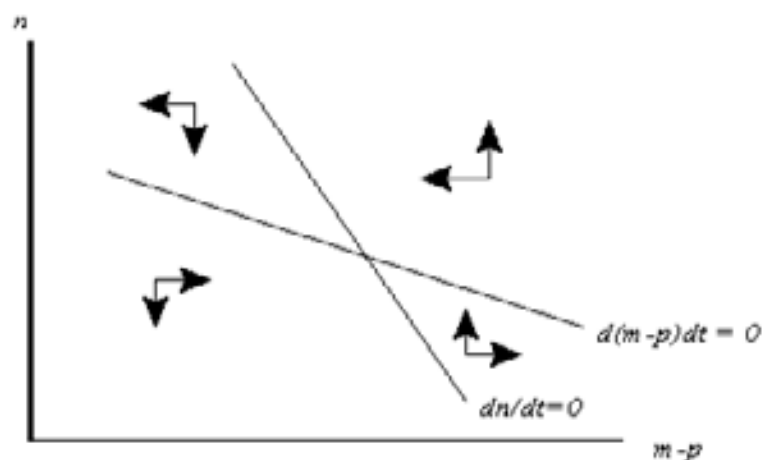
La curva $dn/dt = 0$ muestra la combinación de expectativas y saldos reales para los que la renta no se desvía de su trayectoria natural ($y = 0$), según la ecuación (1), al no modificarse las expectativas de inflación.

Por su parte, la curva $d(m-p)/dt = 0$ muestra la combinación de puntos en los que la inflación real es igual a la tasa de crecimiento de la oferta monetaria, por lo que no varía la cantidad real de dinero en circulación.

Si la tasa de crecimiento de la oferta monetaria se acelera, la curva $d(m-p)/dt = 0$ se desplaza a la derecha, generando mayores expectativas de inflación y una reducción de los saldos monetarios en términos reales. La economía experimentará un crecimiento seguido de un proceso de estancamiento con inflación.

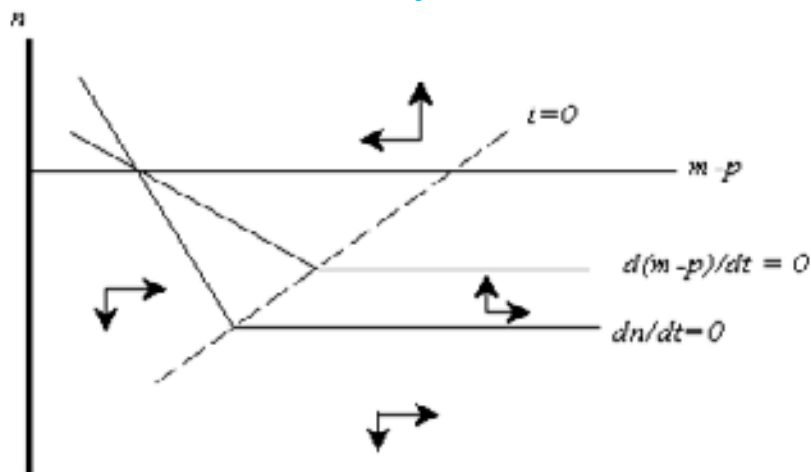
En la Figura 2 se introduce una modificación. La dinámica cambia al introducirse un suelo del 0 por ciento para el tipo de interés. La línea de puntos $i = 0$ representa la combinación de expectativas de inflación y de saldos monetarios reales para los que el tipo nominal es igual a cero. Las líneas paralelas de las curvas anteriores significan que la oferta monetaria resulta irrelevante a partir

Figura 1



Fuente: Elaboración propia.

Figura 2



Fuente: Elaboración propia.

del momento en que el tipo de interés nominal se iguala a cero.

Si la economía se sitúa en el parte inferior derecha, por debajo de la línea $dn/dt = 0$, lo que significaría un exceso de capacidad, y por debajo de la línea $i = 0$, es decir, en situación de trampa de liquidez, la economía no podría salir de esa situación, porque existe un límite a la reducción de los tipos nominales que, una vez alcanzado, ninguna medida monetaria puede estimular a la economía a volver a una senda de crecimiento y de cierre de la brecha de producción (Bryant, 1999).

3. Unas conclusiones provisionales

No está todavía claro si existen mecanismos inequívocos para hacer salir a una economía de una situación deflacionista. Sí es cierto que se salió de la Gran Depresión de la década de los treinta del siglo pasado. Pero en este, la economía

japonesa todavía no se ha situado, veinte años después, en una senda de crecimiento continuado, de inflación positiva y de tipos de interés reales también positivos (Krugman, 1998). El que la situación sea debida a causas estructurales o a la falta de decisión del Banco Central para llevar a cabo una poderosa intervención para generar expectativas inflacionistas es todavía objeto de controversia entre los economistas.

Referencias bibliográficas

BRYANT, R. C. (1999): «Economic Policy When the Short-Term Nominal Interest Rate is Stuck at the Lower Bound of Zero», *Brookings Discussions Papers in International Economics*, noviembre, n.º 151.

KRUGMAN, P. (1998): «It's Baaack: Japan's Slump and the Return of the Liquidity Trap», *Brookings Papers on Economic Activity*, n.º 2, págs. 137-205.

La financiación estructurada en España y el papel del «Master Servicer»

Nuno Espírito Santo Silva y Gumersindo Ruiz Bravo de Mansilla

Resumen: La adjudicación de inmuebles para los fondos de titulización de activos es una situación nueva en el panorama financiero español. Aunque la morosidad en los fondos es relativamente baja, los acontecimientos recientes de fusiones o adquisiciones de entidades financieras españolas, que administraban carteras hipotecarias de préstamos titulizados, plantean la necesidad de introducir el mayor rigor posible y buenas prácticas en estos procesos de administración, sobre todo en la gestión de inmuebles. Esta nota trata sobre el papel del «Master Servicer» como figura especializada, aportando claridad y dando seguridad a los inversores, en línea con las propuestas del Banco Central Europeo para que la financiación estructurada vuelva a tener un papel relevante.

Palabras clave: Financiación estructurada; fondo de titulización de activos; titulización hipotecaria; adjudicación de inmuebles; administración y gestión de carteras; Master Servicer; Back Up Servicer.

Códigos JEL: G21; G32.

I. Introducción

En los años anteriores a la crisis, y hasta 2007, para la financiación de operaciones que requerían un elevado apalancamiento, como las compras de grandes empresas o participaciones significativas en las mismas, se utilizaba la financiación estructurada. Pero, sobre todo, destacó la titulización de los préstamos con garantía hipotecaria y la emisión de cédulas que tienen como garantía la cartera hipotecaria en el balance de las entidades; la inmensa financiación y liquidez necesaria se consiguió a través del mecanismo de sacar los préstamos de balance, cederlos a un fondo de titulización que creaba una estructura más o menos compleja de bonistas, y obtener así liquidez para seguir prestando. Y todo ello con variantes como operaciones monocedentes o multicedentes; y con colaterales de préstamos y participaciones hipotecarias.

Aún durante estos años de recesión económica, la financiación estructurada ha seguido jugando un papel relevante y ha servido para emitir títulos que las entidades financieras mantienen en balance y utilizan como garantías ante el Banco Central Europeo, que les proporciona así liquidez.

El argumento central de esta nota se construye en torno a tres ideas: una, la financiación estructurada resulta imprescindible en la actual situación de la economía española, como forma de proporcionar liquidez y crédito al sistema; dos, hay un consenso general entre los inversores y reguladores sobre la necesidad de fortalecer la financiación

estructurada con procedimientos y prácticas que generen confianza; tres, la figura del «Master Servicer Independiente» está reconocida en el funcionamiento ordinario de las titulizaciones y resulta obligada en la situación actual de la titulización en España.

Para dar una idea de la importancia del tema que se aborda, en el gráfico 1 se refleja las emisiones con subyacente hipotecario y no hipotecario, en millones de euros, lo que muestra el volumen tan significativo que alcanza la titulización de activos en nuestro país y, sobre todo, la hipotecaria.

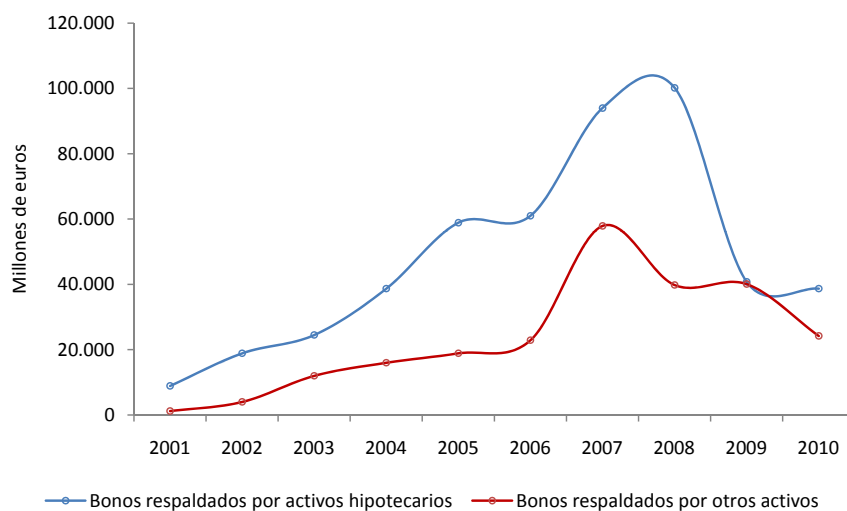
En el primer semestre de 2011, el volumen total de títulos hipotecarios admitidos a cotización (cédulas hipotecarias y activos hipotecarios titulizados) alcanzó los 55.464 millones de euros, lo que supone un incremento del 91,2 por ciento con respecto a los niveles de 2010 (29.004 millones de euros).

Por último (cuadro 1), el saldo vivo de titulizaciones con garantía hipotecaria asciende a junio de 2011 a casi 180.000 millones de euros. En el cuadro 1 puede verse el importante papel que tiene la titulización, junto con las cédulas hipotecarias.

2. El «Master Servicer» en un esquema de titulizaciones

En un esquema convencional de titulización, junto a las figuras del cedente, el fondo, la gestora, la agencia de calificación y el agente de pagos, se

Gráfico 1: Evolución del volumen emitido de bonos de titulización en función del activo titulado (2001-2010) (millones de euros)



Fuente: CNMV.

Cuadro 1: Saldo de los títulos hipotecarios en España, 2006-junio 2011 (millones de euros)

	Cédulas hipotecarias emitidas	Cédulas hipotecarias multicedentes	Titulización con garantía hipotecaria	Total títulos hipotecarios
2006	129.710	85.058	90.523	305.291
2007	150.906	113.988	130.839	395.733
2008	162.466	144.998	186.759	494.223
2009	185.344	149.998	189.162	523.832
2010	195.735	145.586	182.794	524.115
Junio 2011	219.314	133.678	179.864	532.856

Fuente: Asociación Hipotecaria Española y elaboración propia.

incluye la figura del «Master Servicer» según aparece en el esquema 1.

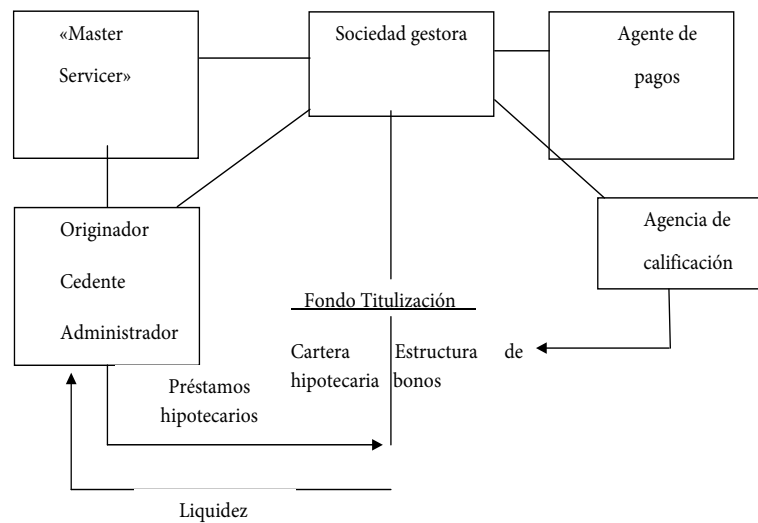
En la titulización española, la entidad financiera que cede una cartera hipotecaria sigue administrando los préstamos cedidos, aunque estos sean propiedad del fondo. En circunstancias normales de mercado, este sistema funciona adecuadamente, con el cedente actuando como administrador de los préstamos y la gestora realizando todas las funciones de cálculo, valoraciones, información y pagos. Sin embargo, dos hechos alteran este panorama. Uno, la morosidad de las carteras, que hace que el cedente tenga que ejercer la función de gestión de los préstamos, incluso en la adjudicación de inmuebles, ya que son garantías de los préstamos y en caso de impago pueden pasar a ser propiedad del fondo. Y, en segundo lugar, que este hecho implica la preocupación de los bonistas acerca de cómo se están efectivamente gestionan-

do estas adjudicaciones, ya que del resultado de la recuperación dependen los ingresos del fondo y la vida de los bonos.

En este esquema, el «Master Servicer» apoya las tareas de la sociedad gestora en sus relaciones con el cedente, originador, que efectúa tareas de administración de los préstamos cedidos. Da seguridad a la agencia de calificación. Da también seguridad a los bonistas, ya que cuida que el proceso funcione con la mayor eficiencia en beneficio de los mismos, con medidas preventivas para evitar posibles incidencias; y si estas se producen tendrá previsto un plan de contingencia que garantice el óptimo funcionamiento del proceso.

Profundizando más en el papel del «Master Servicer», hay que mencionar que los folletos de los fondos de titulización incluyen salvaguardas frente a la pérdida de calidad crediticia de los ce-

Esquema 1: El «Master Servicer» en una estructura de titulización hipotecaria



Fuente: Ruiz (2011).

denes-administradores, de los agentes de pagos, o de quien haga la contrapartida del «swap» de tipos de interés, frecuente en estas estructuras que necesitan pagar un interés fijo y tienen un flujo de interés variable.

La situación actual en España no ha puesto de relieve carencias o limitaciones en la gestión por parte de las sociedades gestoras de fondos de titulización, ni de los cedentes que continúan administrando los préstamos¹. Quizás en la administración, adjudicación de inmuebles o préstamos, y en su proceso de ejecución, sí se observa la necesidad de un seguimiento y la mejora en los procedimientos que pueda dar confianza a los bonistas. Concretamente, el cálculo de los niveles de morosidad se realiza, en general, adecuadamente, así como la información que se suministra al mercado y al supervisor, y las agencias de rating siguen esta información para recalificar, en su caso, los distintos tramos de la estructura de bonos (Moody's, 2011). Sin embargo, el «Master Servicer» puede aportar valor en los siguientes ámbitos que no pretenden ser exhaustivos (Moody's, 2009):

- Criterios y procedimientos en las adjudicaciones de inmuebles. El coste de los mismos es una cuestión que interesa especialmente a los bonistas, ya que la recuperación del flujo de liquidez hacia el fondo depende de la gestión realizada antes o, en su caso, en la adjudicación del inmueble.

- Políticas para mitigar pérdidas y comparación de la eficacia del tratamiento de carteras similares como forma de establecer una referencia.

¹ En España hay un «Master Servicer» activo, que es la sociedad Finsolutia, con calificación crediticia «A» por Standard & Poor's, que puede servir de referencia a quienes estén interesados en profundizar en el tema.

- Nivel de información adecuado para los inversores y forma de la misma, incluyendo información a nivel de préstamo.

- Seguimiento de la administración en entidades que han sufrido una fuerte bajada de rating o en situaciones de funcionamiento anormal por integración o intervención pública.

- En suma, recomendación y apoyo a la implantación, en su caso, de las mejores prácticas de gestión y administración.

Tal y como demandan, tanto agencias de calificación como inversores, el «Master Servicer» debería realizar las siguientes funciones, que se consideran como mejores prácticas (Dooley, 2010):

- Reconciliar los cálculos de principal e interés con la información que proporciona el originador.

- Comprobar la información préstamo a préstamo y reconciliar el resultado con el que proporciona el balance agregado del fondo.

- Verificar el cumplimiento de repos y garantías.

- Establecer los riesgos operativos y financieros de la gestora al comienzo de la operación de titulización.

- Revisar periódicamente las operaciones de la gestora.

- Revisar los procedimientos de gestión de préstamos con incumplimientos, a fin de mitigar las pérdidas y todo lo que afecta al procedimiento de gestión de cobros y adjudicación de inmuebles en caso de impago.

— En relación con lo anterior, es importante revisar los gastos imputados al fondo ordenados por la gestora.

— Supervisar la disposición y posibilidades de pago de los propietarios de las viviendas hipotecadas y la severidad que justifica el procedimiento de adjudicación.

En el caso extremo de que haya que transferir la administración, el «Master Servicer» tendrá una actitud preventiva, identificando los procesos para la sustitución del administrador así como la coordinación y optimización de las operaciones, asegurando que la migración de la información se realiza de manera efectiva, evitando retrasos en los pagos al fondo y a los bonistas.

En suma, en el caso de las titulizaciones hipotecarias un «Master Servicer Independiente» añade valor en las áreas de información, cumplimiento y seguimiento de la operatoria, y estabilidad en la gestión. Las agencias de calificación tienen interés en que la calidad de los datos sea excelente, para dar seguridad a los bonistas sobre la información que reciben y poder tomar decisiones en el mercado. Así, un cálculo independiente a nivel de préstamo, se ve como una mejor práctica de mercado conciliando los resultados agregados con los de la gestora. De esta manera servirá para tener un criterio independiente sobre el comportamiento de los colaterales en relación a las carteras. Pero, sobre todo, insisten en la capacidad del «Master Servicer» para gestionar procedimientos que mitiguen las pérdidas del fondo, en caso de impagos, estableciendo plazos a las adjudicaciones, controlando gastos y analizando las mejores acciones en función del perfil de los propietarios y las posibilidades de negociación con los mismos.

3. Su papel en la situación actual de la titulización española

Las entidades financieras españolas no habrían tenido necesidad, hasta hace relativamente poco, de contar con técnicas, organización y personal, para gestionar carteras hipotecarias con dificultades en un entorno fuertemente recesivo. En el caso de las titulizaciones, está claro que el inversor debe tener las garantías de gestión que establecen los folletos, entre las que se encuentran las del «Back up Servicer» o «Master Servicer», que pueden tener un papel preventivo, como se ha indicado, pero hasta ahora eran cuestiones que permanecían latentes, sin activar.

En las intervenciones públicas en entidades financieras y en los procesos de fusión y traspaso de actividad a Bancos, las posibilidades de deterioro de la gestión de carteras de préstamos son mayores y los inversores, tanto en titulizaciones como en los nuevos Bancos, se sentirán más seguros si estos procedimientos de gestión siguen estándares óptimos. Esto se enmarca en un contexto de aumento de la morosidad y recesión económica.

Sintetizados los cuatro aspectos más destacados que resumen el papel del «Master Servicer» en España, estos serían los siguientes:

1. Complementa las tareas de auditoría de carteras para su titulización, analizando el cumplimiento de los requisitos de elegibilidad, así como, en su caso, esto mismo en titulizaciones vivas. Aunque las auditoras sean las que habitualmente vean si los préstamos cumplen las condiciones que se reflejarán luego en el folleto, el «Master Servicer» complementa la tarea de las auditoras. De hecho, las propias gestoras se han encargado en alguna ocasión de coordinar equipos de trabajo con las entidades cedentes para comprobar, por ejemplo, si la documentación de préstamos hipotecarios —incluyendo las escrituras de las viviendas subyacentes— estaba completa. El «Master Servicer» tiene un conocimiento directo sobre cuestiones de interés en el seguimiento y gestión de las carteras para identificar lo que debe auditarse con más detalle, y puede extraer de manera independiente conclusiones significativas para ser analizadas.

2. Análisis de procedimientos de las entidades cedentes. Este tipo de informes no se prevé explícitamente en la ley, pero sería complementario a la información requerida legalmente y ayudaría a las agencias de calificación, a las gestoras, y a los inversores. Adicionalmente, también los cedentes pueden beneficiarse de un análisis de sus procedimientos por parte de una sociedad especializada en la gestión de préstamos hipotecarios. Precisamente las agencias de calificación crediticia, ponen el énfasis en la calidad de los procedimientos de los «Master Servicers» los cuáles están en continua revisión y mejora.

Las nuevas titulizaciones van a tener mayores requisitos de transparencia, lo cual ha de concretarse en los procedimientos. Sea o no un requisito legal, la auditoría convencional de préstamos tendrá que venir acompañada de otra de procedimientos, como forma de mejorar la calidad de las operaciones.

3. Auditoría de procedimientos y cumplimiento de entidades cedentes una vez titulizados los créditos. Lo expuesto en el punto anterior sería de aplicación para nuevas titulizaciones. Para titulizaciones existentes pueden plantearse dos situaciones:

a) Casos en que la morosidad de la cartera no es especialmente elevada en relación a la media del sector, pero cuyos bonos han sufrido una bajada de calificación al considerar la agencia que la morosidad ha empeorado. Esto ocurre en las titulizaciones españolas porque las carteras partían de una morosidad muy baja, y aunque en términos absolutos lo siga siendo, han empeorado respecto a la posición inicial de la cartera y del mercado, cuando se dio la calificación.

b) Casos de morosidad de la cartera por encima de la media del sector, que da lugar a una situación des acostumbrada en el fondo. Los bonistas pueden querer comprobar si los préstamos cumplían los requisitos recogidos por el cedente en el folleto. Y, además, pueden requerir un análisis de los procedimientos de gestión por parte del cedente (que conserva la administración de los préstamos). Aunque el cedente aplique la misma diligencia, según se requiere, a la gestión de los préstamos propios que a los que ha titulizado, sus procedimientos de gestión pueden presentar deficiencias. Las mejoras en los mismos y el seguimiento de su implantación sería una tarea a desarrollar por el «Master Servicer». Estas cuestiones podrían definirse respecto al flujo de liquidez que entra en el fondo y situación del fondo de reserva, además de la evolución de la calificación crediticia.

4. Información y relaciones con inversores. El «Master Servicer» puede plantear cómo se establece la relación entre bonistas y cedente a través de la gestora. Aunque la información que proporcionan las gestoras sobre las carteras es sistemática y periódica, está diseñada para reflejar lo que ocurre en periodos de relativo buen comportamiento en las carteras, y desde luego no para analizar las fuertes caídas que experimentan los fondos de reserva y calificaciones crediticias. En estas circunstancias los bonistas pueden querer información específica sobre los procesos que se llevan a cabo en la administración de los préstamos.

La labor del «Master Servicer», de evitar posibles situaciones de conflicto por parte de los bonistas —individuales o constituidos en sindicatos— es clara, pues todas sus actuaciones están dirigidas hacia la transparencia y aplicación de los mejores procedimientos.

5. Otras tareas relacionadas con situaciones de estrés. No se ha considerado la posibilidad, que figura en los folletos de las emisiones o es exigido por las agencias de calificación, de nombrar un «Back up Servicer» que se haga cargo de las tareas de administración, en caso de incapacidad del cedente-administrador, o de pérdida significativa de calidad crediticia. Se entiende que las entidades españolas disponen de medios y una fuerte tradición de gestión al respecto. Por otra parte, en caso de ser un problema importante tampoco tendría un único «Back up Servicer» con capacidad de hacerse cargo de estas tareas. Pero precisamente por ello es importante su presencia preventiva para posibles situaciones de deterioro en la administración, por muy improbables que se vean ahora.

De igual manera, puede avalar su presencia a los prestadores de servicios de los fondos, como consecuencia de bajadas de calificación que les impida seguir manteniendo contratos de cuentas de tesorería, agencia financiera o gestión de carteras. Por último, en el caso de liquidación de un fondo de titulización resulta imprescindible, tanto técnicamente como por no tener conflicto de intereses.

Referencias bibliográficas

DOOLEY, C.E (2010): «Rethinking the Master Servicing Role in light of changing RMBS Needs». *The Journal of Structured Finance*, vol. 16 (2), págs. 24-27.

MOODY'S (2011): *Master Servicing Could Strengthen Securitizations in Mexico*, Structured Finance, 24 mayo.

MOODY'S (2009): *Methodology for RMBS Master Servicer Quality Ratings*, marzo (SF 89655).

RUIZ BRAVO DE MANSILLA, G. (2011): «La ejecución hipotecaria de inmuebles procedentes de titulizaciones», *REFOR Revista*, 2011.

El uso del efectivo en la eurozona

Rafael López del Paso

Resumen: El objetivo de esta nota es analizar la evolución de la cantidad de efectivo en circulación la eurozona durante el periodo 2002-2011, así como ilustrar del uso de este medio de pago por parte de las familias y empresas de una muestra significativa de países, a partir de los principales resultados obtenidos en una encuesta elaborada por el Banco Central Europeo en 2009.

Palabras clave: Efectivo, monedas y billetes; eurozona; familias; empresas.

Códigos JEL: E40; E51; G21.

1. Introducción

Desde comienzos de la década de los noventa del pasado siglo, las sociedades avanzadas están inmersas en la denominada revolución de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), que está incidiendo de manera generalizada sobre las pautas de comportamiento de los agentes económicos. Las innovaciones tecnológicas han permitido a las entidades financieras poner a disposición de la población una amplia red de medios (cajeros automáticos, terminales punto de venta, tarjetas de pagos, servicios de banca telefónica y electrónica) que tienden a minimizar las necesidades de tenencia de efectivo por parte de las familias y las empresas para el desarrollo de sus transacciones legales y para facilitar las posibilidades de disposición (Medel y Domínguez, 2003).

Dar cuenta de la evolución del efectivo en circulación en la eurozona, así como el uso que de este medio de pago efectúan las familias y las empresas es el objeto de esta nota, organizada del siguiente modo: en primer lugar, como punto de partida, se ofrece una visión panorámica de la circulación fiduciaria en la eurozona desde 2002 hasta 2011; posteriormente se sintetizan los resultados obtenidos en 2009 por el Banco Central Europeo (BCE) en la encuesta sobre el uso del efectivo por parte de las familias y las empresas.



2. Evolución del efectivo en circulación

En el periodo comprendido entre enero de 2002 y noviembre de 2011, el valor del efectivo en circulación en los países que conforman la eurozona ha mostrado una tendencia de continuo crecimiento, multiplicándose por 3,8, llegando a alcanzar los 890,7 miles de millones de euros, lo que representa en torno al 3,8 por ciento de su Producto Interior Bruto. Sin embargo, el análisis de su evolución revela que el aumento de la masa fiduciaria ha mostrado una dispar intensidad, pudiéndose distinguir dos fases claramente diferenciadas (gráfico 1); una primera, la que media entre

enero de 2002 y julio de 2007, en la que, en un entorno de inflación contenida y de mantenimiento de la velocidad de circulación del dinero, BCE inundó el mercado de liquidez, emitiendo nuevo efectivo por valor superior al del crecimiento de la producción; una segunda, la que se extiende desde el comienzo de la crisis financiera internacional, en el verano de 2007, hasta la actualidad, donde la intensificación de la vigilancia monetaria se ha traducido en un mayor acompasamiento de los estímulos expansionistas a las necesidades monetarias efectivas de los mercados reales, perturbada, únicamente, por el aumento de la demanda de efectivo por motivo precaución, superior a los 35.000 millones de euros durante los meses de octubre de 2008 y septiembre de 2009, generado tras el colapso de Lehman Brothers (BCE, 2011). Estimaciones recientes llevadas a cabo por el Deutsche Bundesbank (2009) apuntan a que sólo un tercio del efectivo emitido por el Sistema Europeo de Bancos Centrales se emplea en la liquidación de las transacciones llevadas a cabo por los agentes económicos, manteniéndose los dos tercios restantes por fines precaucionales o especulativos.

Este crecimiento se ha plasmado, fundamentalmente, en la impresión de «billetes grandes» (de entre 200 y 500 euros de valor facial) (gráfico 2), cuyas tasas de crecimiento medias anuales han sido superiores al 13,5 por ciento, mientras que el valor de la cantidad de los billetes pequeños (20, 10 y 5 euros) y monedas se ha visto aumentado en promedio en sólo un 4,2 por ciento durante el periodo considerado.

Atendiendo a su distribución (gráfico 3), a finales de 2011, más de un tercio del valor del efectivo en circulación estaba materializado en billetes de 500 euros (11,2 puntos porcentuales más que

a comienzos de 2002), presentando el resto la siguiente estructura (porcentaje sobre total): billetes de 200 y 100 euros, 22,2 por ciento; billetes de 50 euros, 32,4 por ciento; billetes de 20, 10 y 5 euros, 9,2 por ciento; monedas, 2,6 por ciento.

3. El uso por parte de las familias

Intentar delimitar el grado de utilización del efectivo en los pagos realizados por parte de los diferentes tipos de agentes económicos resulta extremadamente complejo debido a varios factores (Domínguez y López, 2005). En primer lugar, únicamente se puede conocer con precisión el stock de efectivo en circulación, mientras que su flujo sólo puede ser aproximado. Por otro lado, no es posible delimitar el efectivo empleado en la liquidación de las operaciones declaradas y «ocultas», puesto que estas últimas no han sido oficialmente registradas. Teniendo en cuenta las limitaciones señaladas, el uso del efectivo por parte de los hogares y empresas puede ser inferido a través de la encuesta realizada en el año 2009 por el BCE a una muestra significativa de residentes en ocho países de la eurozona (Alemania, Austria, Bélgica, España, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos) (Banco Central Europeo, 2011).

En lo que respecta a las familias, los resultados obtenidos revelan que el 60 por ciento de los integrantes (52 por ciento en el caso de España) de este colectivo acuden al menos una vez a un cajero automático para retirar efectivo, mientras que un 20 por ciento (35 por ciento en España) no ha recibido nunca este tipo de servicio prestado por estos terminales (cuadro 1). El menor número de retiradas no siempre viene acompañado de un mayor importe medio del reintegro, ya que en el caso de España, este se sitúa muy por debajo, en torno a

Cuadro 1: Disposiciones de efectivo de las familias. 2009

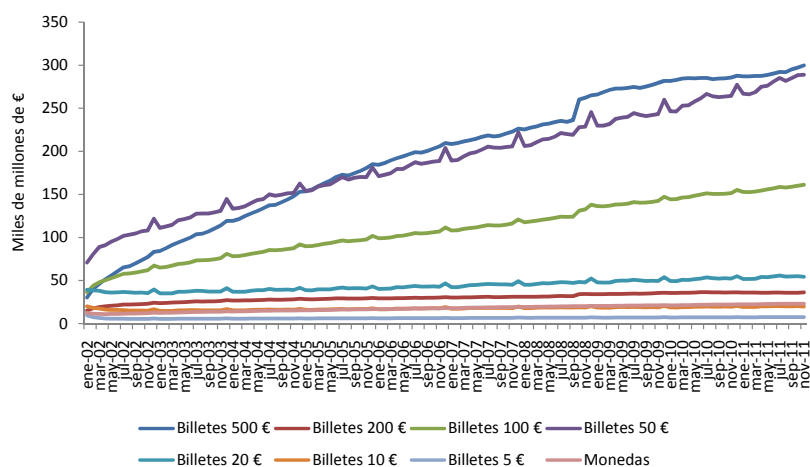
	Porcentaje de familias sobre total				Importe medio de la disposición (€)	
	A través de cajero automático		A través de oficina bancaria			
	Al menos una vez cada dos semanas	Nunca	Al menos una vez cada dos semanas	Nunca	A través de cajero automático	A través de oficina bancaria
Alemania	65	10	11	44	214	453
Austria	65	14	14	30	170	390
Bélgica	73	14	13	48	110	273
España	52	25	35	29	109	286
Francia	68	11	12	59	89	277
Italia	46	16	36	40	198	370
Luxemburgo	74	16	9	34	175	661
Países Bajos	75	2	4	84	91	717
Media países	60	14	20	46	151	356

Fuente: BCE y elaboración propia.

Gráfico 1: Evolución del efectivo en circulación en la eurozona.
Enero 2002-Noviembre 2011

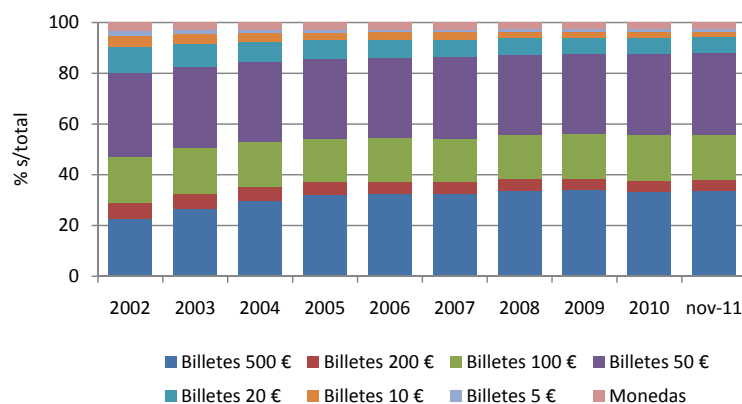
Fuente: BCE y elaboración propia.

Gráfico 2: Evolución del efectivo en circulación por denominación en la eurozona.
Enero 2002-Noviembre 2011



Fuente: BCE y elaboración propia.

Gráfico 3: Evolución la estructura por denominación del efectivo en circulación en la eurozona.
2002-Noviembre 2011



Fuente: BCE y elaboración propia.

Cuadro 2: Importe de las operaciones liquidadas por las familias mediante efectivo
(Porcentaje sobre total familias)

	Importe de la operación (€)			
	< 20	30-100	200-1.000	>10.000
Alemania	91	69	21	4
Austria	82	60	29	10
Bélgica	84	48	18	5
España	90	64	30	6
Francia	80	15	3	0
Italia	91	77	31	4
Luxemburgo	77	27	10	3
Países Bajos	65	20	8	4
Media países	87	55	20	4

Fuente: BCE y elaboración propia.

un 28 por ciento, de la media de los países considerados (109 frente a 151 euros) y de países como Alemania, donde supera los 200 euros.

Aun cuando la tendencia experimentada durante los últimos años hacia la electrificación de los sistemas de pagos minoristas ha derivado en una menor utilización de las oficinas bancarias para la obtención de efectivo, un 20 por ciento de las familias europeas (35 por ciento en el caso de España) acude al menos una vez cada dos semanas a una sucursal de su entidad financiera para disponer de efectivo por un importe medio de 356 euros (en torno a un 25 por ciento superior a la media de nuestro país). Por su parte, el mayor uso del cajero para la obtención de liquidez corresponde a los Países Bajos y Luxemburgo, empleado por tres cuartas partes de las familias, frente al 60 por ciento del conjunto de la eurozona.

Atendiendo a los importes de las transacciones efectuadas, se tiene que la utilización de este medio de pago se circunscribe fundamentalmente a las operaciones de pequeño valor (cuadro 2). El 87 por ciento y el 55 por ciento de las familias declaran el recurso al efectivo para pagos de cuantía

inferior a los 20 euros y entre 30 y 100 euros, respectivamente. Por su parte, solo el 4 por ciento de los hogares emplean monedas y billetes para operaciones de más de 10.000 euros.

Finalmente, en lo que respecta a su denominación, el 41 por ciento de las familias encuestadas revela no haber dispuesto nunca de un billete de 200 o 500 euros (68 por ciento en el caso de los Países Bajos), mientras que un 25 por ciento manifiesta disponer de al menos uno de ellos en el transcurso del año (cuadro 3). Particularizando a la fuente de obtención, el 47 por ciento procede de reintegros bancarios, el 18 por ciento del pago de la venta de bienes y servicios, el 12 por ciento del cobro de su salario y el 10 por ciento restante por la obtención de un regalo en metálico.

4. El uso por parte de las empresas

Descendiendo al ámbito empresarial, en torno a un 40 por ciento de las unidades encuestadas indican que no reciben ingresos en efectivo por el desarrollo de su actividad, mientras que en el extremo opuesto, el 10 por ciento de las empresas ven liquidada entre un 80 y un 100 por ciento de su facturación mediante el recurso a este instrumento (gráfico 4).

Distinguiendo por sectores de actividad, el mayor uso corresponde al de hostelería y restauración, con más de un 90 por ciento, seguido del comercio minorista, con un 84 por ciento. Por su parte, la rama con menor grado de utilización es el inmobiliario, con menos de 35 por ciento de sus ingresos en efectivo.

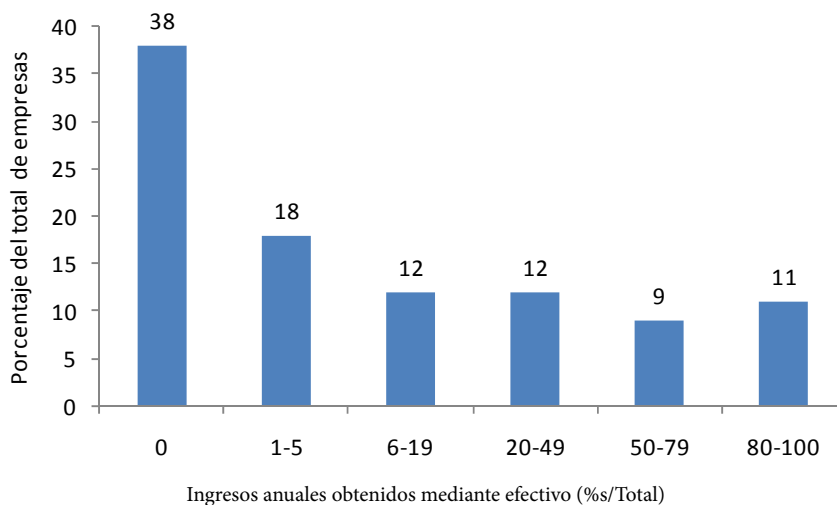
Finalmente, en lo que respecta a la vertiente de los pagos, cerca de un 40 por ciento de las empresas liquidan sus compromisos mediante cheque e instrumentos de pago electrónico, mientras que dos terceras partes de las encuestadas revelan que

Cuadro 3: Tenencia de billetes de 500 y 200 € por parte de las familias
(Porcentaje sobre total familias)

	Al menos una vez en el transcurso del año	Nunca
Alemania	22	37
Austria	37	24
Bélgica	35	37
España	33	23
Francia	9	72
Italia	39	31
Luxemburgo	39	31
Países Bajos	8	68
Media países	25	41

Fuente: BCE y elaboración propia.

Gráfico 4: Liquidación de los ingresos de las empresas en la eurozona mediante efectivo
(Porcentaje de empresas sobre total)



Fuente: BCE y elaboración propia.

emplea mensualmente menos de 1.000 euros en efectivo.

Referencias bibliográficas

BANCO CENTRAL EUROPEO (2011): The use of euro banknotes-Results of two surveys among household and firms, Boletín Económico, Abril, págs. 79-90.

DEUTSCHE BUNDESBANK (2009): Payment behavior in Germany. An empirical study of the selection and utilization of payment instruments in the Federal Republic of Germany.

DOMÍNGUEZ, J. M. y LÓPEZ, R. (2005): «Los patrones de demanda de efectivo y su impacto en los sistemas financieros», Temas Actuales de Economía, nº 1, págs. 168-98.

MEDEL, B. y DOMÍNGUEZ, J. M. (2003): «El sistema financiero ante la nueva economía: papel e implicaciones», Boletín Económico de Andalucía, nº 33-34, págs. 270-80.

Novedades tributarias

Fernando Marcos Gómez

Resumen: En la presente nota se muestran las principales novedades fiscales recientemente aprobadas en el ejercicio 2011, derivadas de los Reales Decretos-ley 9/2011 y 13/2011, que afectan, fundamentalmente, al Impuesto sobre Sociedades, al Impuesto sobre el Valor Añadido y al Impuesto sobre el Patrimonio.

Palabras clave: Novedades fiscales; Impuesto sobre Sociedades; Impuesto sobre el Valor Añadido; Impuesto sobre el Patrimonio.

Códigos JEL: H20.

En este último año, el Gobierno ha tomado una serie de medidas fiscales con la finalidad de estabilizar la economía y favorecer la recuperación. Las novedades más significativas se han introducido a través del Real Decreto-ley 9/2011 y el Real Decreto-ley 13/2011. Mientras que el primero introduce cambios en el Impuesto sobre el Valor Añadido, el segundo restablece el Impuesto del Patrimonio.

El Real Decreto 9/2011 de 9 de agosto, de medidas para la mejora de la calidad y la cohesión del Sistema Nacional de Salud, de contribución a la consolidación fiscal, y de elevación del importe máximo de los avales del Estado para el 2011, fue publicado en el BOE el 20 de Agosto de 2011 e introdujo unas medidas fiscales que suponen cambios en la periodificación de los ingresos tributarios para anticipar la recaudación del tributo y favorecer el cumplimiento de los objetivos de reducción del déficit público en el corto plazo.

La principal medida fiscal introducida por el citado Real Decreto es la elevación del porcentaje del cálculo de los pagos fraccionados que deben realizar las grandes empresas que facturan más de 20 millones de euros. El porcentaje de cálculo es superior en el caso de grandes empresas que facturan más de 60 millones de euros.

De esta forma, con efectos en los ejercicios 2011, 2012 y 2013 el porcentaje aplicable al pago fraccionado para sociedades, cuyo importe neto

de la cifra de negocio durante los doce meses anteriores al inicio del periodo impositivo supere el importe de 20 millones de euros, será el resultado de multiplicar por ocho décimos el tipo de gravamen redondeado por defecto. Dicho porcentaje aumentará al resultado de multiplicar por nueve décimos el tipo de gravamen para sociedades cuyo importe neto de la cifra de negocios durante los doce meses anteriores al inicio del periodo impositivo supere los 60 millones de euros.

Otra de las medidas tomadas por este Real Decreto-ley sobre el Impuesto sobre Sociedades de las sociedades con mayor volumen de facturación es la restricción a la compensación de las bases impositivas. De esta forma, para las sociedades cuyo importe neto de la cifra de negocios durante los doce meses anteriores al inicio del periodo impositivo supera los 20 millones de euros, la compensación de bases impositivas negativas estará limitada al 75 por ciento de la base imponible previa a dicha compensación. En el caso de una sociedad cuyo importe neto de la cifra de negocio supere los 60 millones de euros durante los doce meses anteriores al inicio del periodo impositivo, la compensación de sus bases impositivas negativas se verá limitada al 50 por ciento de la base imponible previa a dicha compensación.

Por último, el Real Decreto-ley amplía los años de compensación de las bases impositivas negativas de 15 a 18 años, modificando el apartado 1 del



artículo 25 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

El Real Decreto-ley 9/2011 no sólo introduce modificaciones en el Impuesto sobre Sociedades, sino que incluye una medida temporal que afecta al Impuesto sobre el Valor Añadido reduciendo el tipo impositivo aplicable de las entregas de inmuebles destinados a vivienda habitual al tipo superreducido del 4 por ciento.

No obstante, la modificación fiscal que más impacto ha tenido en la sociedad ha sido el restablecimiento temporal del Impuesto sobre el Patrimonio a través del Real Decreto Ley 13/2011, que fue publicado en el BOE el 17 de septiembre de 2011.

El Impuesto sobre el Patrimonio es un tributo directo y progresivo que se aplica sobre el patrimonio personal de las personas físicas. El Impuesto grava la riqueza personal del contribuyente, tanto inversiones inmobiliarias como mobiliarias, joyas o vehículos. El devengo del Impuesto se produce

el último día del año y complementa al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).

El Impuesto se introdujo en España en el año 1978 mediante la Ley 50/1977, de 14 de Noviembre, de Medidas Urgentes de Reforma Fiscal.

Al inicio, el Impuesto no tenía objetivos recaudatorios, por lo que tenía un mínimo exento muy elevado y una reducción general muy elevada. Se le atribuyó un carácter básicamente censal y de control y complemento del IRPF.

En el ejercicio 2008, el Gobierno decidió suprimir el citado impuesto bonificándolo en un 100 por ciento y eximiendo de la obligación de presentar la declaración del contribuyente.

No obstante, y tal y como se ha comentado, el Gobierno ha restablecido para los ejercicios 2011 y 2012 el impuesto a través del mencionado Real Decreto-ley 13/2011. La finalidad que persigue el Gobierno es la de hacer que los que más tienen contribuyan en mayor medida a la salida de la crisis económica que atraviesa el país.

Para alcanzar el objetivo anteriormente señalado y para excluir del gravamen a los contribuyentes con un patrimonio medio, el Real Decreto-ley 13/2011 aumenta significativamente el límite exento, de manera que si en el ejercicio 2007 el mínimo exento estaba fijado en 108.182,18 euros, para los ejercicios 2011 y 2012 este se fija en 700.000 euros.

Otras de las modificaciones incluidas en el citado Real Decreto-ley que afecta al Impuesto sobre el Patrimonio es el aumento del límite para la exención de la vivienda habitual, que, mientras que en el ejercicio 2007 estaba fijado en 150.253,03 euros, para los ejercicios 2010 y 2011 está fijado en 300.000 euros.

Por otro lado, la obligación de declarar del impuesto se ve limitada a los sujetos pasivos cuya cuota tributaria resulta a ingresar o cuando, no dándose esta circunstancia, el valor de sus bienes y derechos valorados conforme a la norma del impuesto resulte superior a dos millones de euros. Este importe también ha aumentado, ya que en el ejercicio 2007 el mismo estaba fijado en 601.012,10 euros.

El Impuesto sobre el Patrimonio queda restablecido sólo para los ejercicios 2011 y 2012. El impuesto queda bonificado en el 100 por ciento para los ejercicios iniciados el 1 de enero de 2013

y se derogan, con efecto para tales ejercicios, los artículos por los que se obliga a los sujetos pasivos a presentar declaración. Desde el punto de vista práctico, todo lo anterior se resume en que a partir del ejercicio 2013 no hay obligación de presentar ni ingresar Impuesto sobre el Patrimonio.

Se debe hacer una mención especial al hecho de que el Impuesto sobre el Patrimonio es un tributo cedido a las Comunidades Autónomas en los términos establecidos por la Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas, así como en las normas que regulan la cesión de tributos del Estado a las mismas. Con arreglo a lo dispuesto en la citada Ley, el mínimo exento, las deducciones, las bonificaciones, así como la tarifa, pueden verse modificados por la Comunidad Autónoma pertinente. Sirva de ejemplo el caso de Andalucía, donde la escala de tipos aplicable al Impuesto se ha visto aumentada a través del Decreto-ley 2/2011, de 25 de Octubre, por el que se eleva el mínimo exento para personas con discapacidad y se regula el tipo de gravamen del Impuesto sobre el Patrimonio en la Comunidad Autónoma de Andalucía. No obstante, en la citada Comunidad autónoma

no se ha visto modificado ningún otro elemento del impuesto.

La tendencia del actual ejecutivo en los últimos años ha sido aprobar una batería de medidas tendentes a cumplir las exigencias económicas impuestas por el Banco Central Europeo. No es objeto del presente artículo cuestionar si dichas medidas han sido aprobadas utilizando el instrumento jurídico adecuado y si podría resultar inconstitucional su aprobación. Sin embargo, merece la pena detenernos en el hecho de que la aprobación de dichas medidas genera cierta inseguridad jurídica. Es decir, el contribuyente, de la noche a la mañana, se ve obligado a aplicar determinados criterios fiscales que perjudican su capacidad económica sin que se le conceda ningún margen temporal para realizar una adecuada planificación fiscal.

La situación actual, no obstante, hace sospechar que no serán éstas las últimas modificaciones en el ámbito tributario, lo que nos obliga a permanecer atentos a las que se puedan producir en los próximos meses.

PENSAMIENTO ECONÓMICO

Francisco Martínez de Mata (siglo XVII): Agitador social y economista de la decadencia

Miguel González Moreno

Francisco Martínez de Mata (siglo XVII): Agitador social y economista de la decadencia

Miguel González Moreno

Resumen: En el presente trabajo se ofrece una semblanza de Francisco Martínez de Mata, señalando los principales aspectos de su vida y de su obra en la España del siglo XVII.

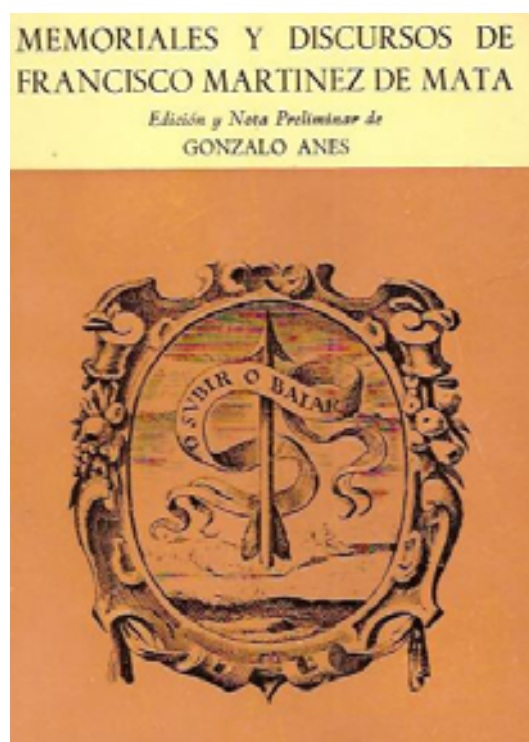
Palabras clave: Francisco Martínez de Mata; Discursos y Memoriales; mercantilismo.

Códigos JEL: B0.

Uno de los más agudos analistas de la crisis del XVII es un peculiar personaje que, si espigamos en sus escritos, era natural de Motril, además de «Hermano de la Tercera Orden de Penitencia» (franciscano seglar), «Siervo de los pobres afligidos» y «Procurador de galeotes»: Francisco Martínez de Mata.

Este aire de excentricidad siempre le persiguió en vida y ha quedado, con razón o sin ella, como uno de sus rasgos más característicos. Un contemporáneo suyo, y no precisamente amigo, Don Martín de Ulloa, Veinticuatro de la ciudad de Sevilla, lo definió como «vagabundo ignorante». Y ya en nuestros tiempos, prestigiosos historiadores de aquella época y conocedores de su obra han resaltado su especial forma de ser. En opinión de Antonio Domínguez Ortiz, «... le acusan de ser hombre revolvedor, una especie de tribuno popular, lo que hoy llamaríamos un demagogo;... no sabemos en definitiva si era un vulgar agitador o un patriota amante de los humildes». Jean Vilar es tajante en su apreciación: «Martínez de Mata, el iluminado y levantisco arbitrista». Y para el más reciente editor de sus obras, Gonzalo Anes: «Mata podría ser calificado como un rebelde primitivo urbano».

Sería un error creer que hay dos Martínez de Mata: el personaje público y el economista. No cabe disociarlos, puesto que su relación con la orden franciscana, contrariamente a lo que ocurría con la dominica, despierta en él una profunda preocupación por las injusticias sociales, y es su curiosidad intelectual, en contacto con la declinante Sevilla del XVII, la que le lleva a indagar en los mecanismos económicos causantes de las



numerosas y lacerantes desigualdades que aprecia en su entorno. Detrás de su interés por las cuestiones económicas se esconde una acusada sensibilidad social, lo que le lleva a dedicar su vida a la atención de los más necesitados y su mente a la comprensión y explicación de la crisis económica generalizada que le rodeaba. En este sentido, en un texto de 1648 («Sobre los forzados que cumplen sus condenas en galeras») deja constancia de su vocación por los más desfavorecidos y su deseo de averiguar las causas y encontrar las soluciones a los males económicos y sociales de su época: «Francisco Martínez de Mata, siervo de los pobres

afligidos. Digo, que en orden a cumplir con esta vocación por agradar a Dios, he buscado los prójimos más pobres y afligidos, por darles el consuelo y remedio que me fuere posible, gastando en esto la vida y talentos que Dios me diere».

Aunque es un lugar común afirmar que vida y obra son inseparables, en el caso de Martínez de Mata poco o nada conocemos de su biografía, y sólo nos ha quedado su obra. A pesar de que sobre su persona se han emitido juicios tan llamativos como los anteriormente expuestos, el terciario franciscano es un completo desconocido, pues como en su momento señaló Canga Argüelles: «... de la vida de este famoso escritor... apenas se sabe más que el que ha existido». Para empezar, no se sabe ni el año de su nacimiento ni el de su fallecimiento. Incluso algunas indagaciones que han pretendido hallar o verificar algún dato biográfico han sido infructuosas.

Lo poco que se conoce de su vida se desprende de dos fuentes, parcial la una y sesgada la otra: los propios escritos del economista motrileño («Discursos y Memoriales») y el documento en el que Martín de Ulloa denuncia la peligrosidad social de nuestro personaje, y a raíz del cual fue procesado en Sevilla alrededor de 1660.

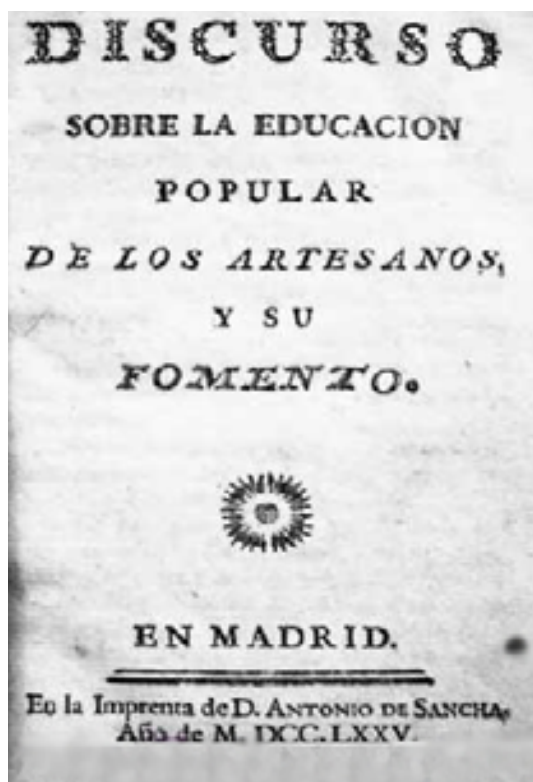
A pesar de que la biografía de Martínez de Mata está plagada de lugares vacíos, la verdad es que de la lectura atenta de sus escritos se desprende el retrato, aunque difuminado por la falta de concreción y la pobreza de información, de un hombre nacido en el sur de la España conflictiva del siglo XVII, y que a raíz de su encuentro con la miseria económica, la degradación social y el sufrimiento humano emprende un triple camino: la apuesta por la atención a los más necesitados, consecuencia de su cercanía con la orden franciscana; la divulgación de sus ideas que, tanto en la forma como en el fondo, constituía una carga de profundidad a la sociedad estamental de su época, de ahí su imagen de provocador y agitador; y la dedicación al estudio de las raíces económicas de tanta injusticia y pobreza como observaba a su alrededor, aquí nos encontramos con su faceta, no de arbitrista atolondrado y quimérico, como es creencia extendida cuando se menciona a cualquier escritor económico o político del XVII, sino de economista que posee un pensamiento articulado y sólido, como queda reflejado en el párrafo inicial de su «Memorial» de 1650: «Vuestra majestad en sus Reales Consejos ha tratado muchas veces de remediar el daño de la despoblación y pobreza de estos reinos, la cual se va sintiendo cada día más. Y

aunque se han intentado algunos medios, no se ha visto fruto, ni se verá mientras no se supiere con fundamento de dónde procede el daño general y particular, para aplicarle el remedio».

Con el transcurrir del tiempo no ha prevalecido el autorretrato que se desprende de los escritos de Martínez de Mata, sino que la imagen que de él ha trascendido es la proyectada por el texto de la denuncia que, más contra su persona que contra su obra, presentó en 1660 Don Martín de Ulloa, regidor de la ciudad de Sevilla. Por supuesto, y como era de esperar, la figura del economista motrileño no sale muy favorecida de la diatriba que dirige contra él el regidor sevillano. La animadversión está presente, tanto en la forma como en el fondo de la denuncia, siendo numerosas y reiterativas las descalificaciones de todo tipo dirigidas contra Martínez de Mata. Esta imagen distorsionada e interesada caía en un terreno previamente abonado, tanto desde el punto de vista cultural como social, contra todo aquel o aquello que tuviese cierto aire arbitrista. De una parte, la persecución de la que fue objeto por Ulloa y, de otra, la atmósfera alérgica a la figura del arbitrista imperante en el siglo XVII y en la historiografía española posterior, han contribuido a que aún hoy todavía se resalte en Martínez de Mata su excentricidad, quedando en penumbra su pensamiento económico.

En la Biblioteca de la Real Academia de la Historia, como una adenda de un ejemplar de los «Memoriales», se conserva un manuscrito datado en 1660 y titulado: «Don Martín de Ulloa, Veinticuatro de la ciudad de Sevilla, advierte los peligros que originaba Francisco Martínez de Mata con sus Memoriales y Predicaciones». En él se hace una severa crítica del «remedio universal» que Martínez de Mata propone para superar la decadencia en que está sumida la monarquía hispana, y a continuación Ulloa hilvana una verdadera soflama contra la persona del motrileño y lanza una apocalíptica advertencia sobre las consecuencias negativas que pueden acarrear sus artes propagandísticas. Es por ello que el alto cargo sevillano propone que a Martínez de Mata le sean impuestas duras sanciones y prohibiciones.

Probablemente, como en tantos otros temas ocurre, además de la versión de Martínez de Mata y de la de Martín de Ulloa, habrá una tercera: la verdad. Por ahora, la desconocemos; pues sólo contamos con datos biográficos fragmentarios y testimonios interesados, que nos hacen dudar de su veracidad, especialmente en lo referente a la versión de Martín de Ulloa. Este desconocimien-



to tiene una importante consecuencia; en el caso de Martínez de Mata, los hilos que enlazan vida y obra son desconocidos. Su obra, por tanto, no hay más remedio que enmarcarla atendiendo a dos coordenadas, una el momento económico que le tocó vivir y experimentar, estando sus escritos plagados de lecciones extraídas de los hechos; y otra, sus referentes ideológicos, el mercantilismo.

Martínez de Mata fue testigo de la denominada decadencia española. Los ojos del motrileño presenciaron el agrietamiento de los pilares sobre los que se había erigido y sustentado la preponderancia económica de Sevilla y, atendiendo a su compenetración, de España.

La obra de Martínez de Mata nació de la implicación con su época y, se mire como se mire, al menos en el terreno económico, fue un tiempo de profunda crisis. Fue testigo de aquella España que, ensimismada en sus sueños imperiales, tenía los pilares económicos de barro. Desvertebrada territorial y políticamente, su destino estuvo marcado por la política dinástica de los Austria, quedando supeditada la economía a las insaciables necesidades financieras de las sucesivas campañas militares. En esta estrategia, la plata americana creó una atmósfera de falsa riqueza, perdiéndose, tal vez, la oportunidad histórica de haber ingresado desde el primer momento en la lista de países europeos que se preparaban para una futura industrialización.

Por el contrario, arrastrando deficiencias seculares y haciendo caso omiso de los más que palpables signos depresivos, la desacertada política financiera, prisionera de una política exterior dinástica, desencadenó una serie de mecanismos que, según unos, desviaron a la monarquía del esplendor pretérito para conducirla a una decadencia que duraría siglos; para otros, nos alejó irremediamente de la órbita de los países europeos más avanzados, convirtiéndonos durante centurias en un país atrasado; y si atendemos a otras opiniones, no se supo aprovechar la hegemonía política y las riquezas indianas para, desde una óptica nacional y no imperial, abandonar las estructuras y la mentalidad tardomedievales y precapitalistas, para aventurarnos por la senda del naciente y floreciente capitalismo comercial y financiero.

Se haga la interpretación que sea de los hechos, lo cierto es que persiguiendo un sueño imperial se exprimió hasta dejarla en la miseria y arrojarla a la emigración a una población vapuleada desde múltiples frentes (epidemias, despoblación, presión fiscal, hambrunas, etc.), y sobre todo a los habitantes de Castilla; se dio la espalda a las actividades productivas y los valores imperantes eran los de la nobleza y el clero; se tomaron medidas de política económica descabelladas: subir la presión fiscal hasta límites insoportables, haciendo recaer el esfuerzo tributario en los más desfavorecidos y afectados por la crisis económica, o promulgar leyes suntuarias, sin darse cuenta de la incidencia de tal medida en la demanda y en la industria nacional; y, como con fundada razón se ha afirmado, no hubo la más mínima intención de utilizar la política arancelaria como apoyo al crecimiento económico y sí con una finalidad recaudatoria; y como remate, no se tuvo el más mínimo reparo en poner en venta el país: tierras, cargos, oficios ..., siendo moneda común, además de la depreciada de vellón, la corrupción y el contrabando.

La obra y el pensamiento de Martínez de Mata se encuadran en una corriente de pensamiento de contornos temporales, temáticos y personales muy imprecisos: el mercantilismo. La obra de Martínez de Mata, contrariamente a lo que ocurre en el caso de otros significativos mercantilistas, no se plasma en un tratado o en un manual que tuviese más o menos difusión y que hubiese sido reeditado, tanto en vida como tras la muerte de su autor. Los escritos del motrileño constituyen una obra fragmentaria, incluso de un mismo texto se disponen de varias versiones distintas, y dispersa en cuanto a contenido y fechas de publicación;

aunque los indicios apuntan a que vieron la luz entre 1648 y 1660.

Consideraciones formales aparte, a pesar del tiempo transcurrido, los escritos de Martínez de Mata merecen ser rescatados del olvido y, sobre todo, ser leídos con detenimiento. Decimos con detenimiento porque si echamos una ojeada apresurada y superficial incurriremos en los manidos tópicos sobre el arbitristo y la decadencia; y cometeríamos el pecado del que nos advierte Jonh Huxtable Elliott: «Las desafortunadas connotaciones de la palabra “arbitrista”, juntamente con cambios de moda en el campo de la teoría económica, han tendido demasiado a menudo a imposibilitar el examen desapasionado de una literatura de debate económico y social que contiene una serie de trabajos de alta calidad e interés». Por el contrario, si emprendemos una lectura sosegada, llegaremos a la misma y acertada conclusión que el Conde de Campomanes en 1775: «El autor poseía un buen estilo, aunque a las veces le descuidaba por la vehemencia de su envidiable celo; conocía las letras humanas, las leyes civiles y los intereses esenciales de la nación. Había meditado su situación política y los acaecimientos del tiempo, confrontándolos entre sí y con la conveniencia del Estado. Era a la verdad un hombre de tanto entendimiento y de una rectitud bien complexionada, que colocado dignamente habría sido capaz de reparar la industria, el comercio y la Real Hacienda (...) si se compara esta obra con las que otras naciones han publicado sobre los mismos objetos en el siglo pasado, tal vez la del autor español, o no cede a alguna de ellas, o acaso las aventaja».

Es decir, no estamos frente al análisis fantástico y las propuestas descabelladas de un arbitrista clásico, o ante los argumentos conocidos y recomendaciones esperables de un mercantilista típico. Nos encontramos con un economista que marca las distancias con respecto al arbitristo («Pues todos aquellos que con sana intención, movidos del bien público, han gastado el tiempo y sus ingenios, arbitrando y buscando remedio a este daño... discurren a ciegas») y que, tanto por su interpretación de la realidad económica como por las sugerencias de política económica que plantea, sobresale como una de las mentes más preclaras y originales del mercantilismo español.

Analizados en conjunto, y con el tipo de lectura sugerida, los escritos del economista motrileño se asemejan a un palimpsesto: debajo de las líneas de sus «Memoriales» y «Discursos» encontramos dos hallazgos: una visión testimonial sin igual de la

realidad económica española y sevillana del XVII; y un sistema de pensamiento que, inspirado en la corriente mercantilista, cristaliza en un modelo interpretativo coherente.

La escena económica del XVII es el contrapunto del siglo anterior, pero por encima de todo es una de las principales fuentes de las que se alimenta el pensamiento de Martínez de Mata. La materia prima de su análisis es el crepúsculo económico de la monarquía hispánica, observado desde el privilegiado observatorio de la ciudad de Sevilla. Su obra, por tanto, se levanta sobre la realidad económica sevillana y española del Seiscientos. Se trata, en definitiva, de un intento por comprender, explicar y buscar remedios al desfallecimiento de una economía que de forma paulatina, pero incesante, había perdido el lustre del pasado. El conocimiento tanto del pasado (XVI) como del presente (XVII) que Martínez de Mata poseía, le permite adoptar un enfoque dinámico de la realidad: la semilla del decaimiento económico se sembró con el cambio dinástico de los Trastámara (Reyes Católicos) a los Habsburgo (Carlos V), éste abrió las puertas a la presencia y a la competencia extranjeras; esa semilla fue arraigando y creciendo a lo largo del siglo XVI (Carlos V y Felipe II); y fructificó en la crisis general del XVII (Felipe III, Felipe IV y Carlos II).

Éste y no otro es el trasfondo del análisis de Martínez de Mata. Sus principales líneas de pensamiento tienen por origen la supuesta decadencia sevillana y española; es más, determinadas singularidades de su ideario, que le diferencian y le distancian de las posiciones de algunos de sus coetáneos, obedecían a cómo interpretó los hechos económicos que había visto de cerca y que conocía bien. De lo contrario, cómo argumentar que lo que para la mayoría es la raíz del problema (situación deficitaria de la hacienda pública, desprecio hacia las actividades productivas, manipulaciones monetarias, etc.) para Martínez de Mata son síntomas; o bien cómo entender su oposición a medidas como por ejemplo la adopción de leyes suntuarias. Así pues, como no puede ser de otra forma, las coordenadas básicas del pensamiento de Mata se encuadran en el escenario económico que le rodeaba.

Ahora bien, el papel protagonista que a Martínez de Mata se le asigna, junto a Sancho de Moncada, en el primer mercantilismo español no sólo, aunque también, obedece a sus dotes como observador perspicaz del entorno económico del XVII; sino más bien a su capacidad analítica, es decir, partiendo de un método, construyó un esquema

interpretativo del declive económico que padecía España, identificando su causa principal, señalando los efectos más importantes y proponiendo las que a su juicio eran las medidas más adecuadas para superar la delicada situación.

En primer lugar, atesora un profundo conocimiento del pasado histórico español; lo cual le permite, por un lado, conocer la interrelación existente entre los acontecimientos políticos, sociales y económicos; y por otro lado, detectar las raíces del ocaso económico español. En segundo lugar, respalda sus argumentos documentalmente: bien apoyándose en el juicio de autoridad de autores como Tomás de Mercado, Sancho de Moncada, Juan Botero, Damián de Olivares, etc.; o esgrimiendo el contenido de informes oficiales, tanto del pasado como del presente. En cualquier caso, demuestra tener un gran dominio de la literatura económica y política del XVI y de la primera mitad del XVII, lo que desmiente una vez más la falsedad de los descalificativos que difundió Martín de Ulloa sobre su capacidad intelectual. Y en tercero, siguiendo la estela de Moncada, utiliza como base de sus reflexiones cuantas fuentes estadísticas existían en su época, no sólo como punto de apoyo de sus ideas sino que va más allá y trata de cuantificar los posibles efectos reales de alguna de las medidas diseñadas por él. Es por ello que en el título de la mayoría de sus «Discursos» aparece la siguiente expresión: «en que se prueba».

Ese conocimiento del pasado, de las obras de otros autores y de las fuentes estadísticas le permite, si se quiere de forma embrionaria, exponer argumentos económicos con un ropaje científico. Martínez de Mata, pues, constituiría un antecedente de lo que Schumpeter denominaba «economista científico». Pero, como otros mercantilistas, su conocimiento no busca el lucimiento académico, sino que pretende cambiar la realidad económica y, en su condición de franciscano terciario, también la social.

Intuimos que ese inconformismo o rebeldía, que algunos le han atribuido, se reflejó también en su modo de pensar, puesto que su método es esencialmente crítico. Este criticismo le mueve a poner en tela de juicio las tesis de otros autores, derivándose de aquí su fijación intelectual por encontrar la causa principal del crepúsculo económico y por señalar con claridad el error cometido por otros autores al convertir en factores explicativos lo que a su juicio no son más que consecuencias.

Así pues, Francisco Martínez de Mata, incardinado en la corriente mercantilista y ajustándose a un sistema de pensamiento con pretensiones científicas, esboza un modelo interpretativo de la realidad económica que le tocó vivir: la España del siglo XVII. El modelo se articula en tres niveles, siguiendo una secuencia lógica: fundamentos y funcionamiento del sistema económico; diagnóstico del colapso del sistema; y propuesta de medidas correctoras; apuntándose conceptos analíticos muy interesantes: la teoría de la velocidad de circulación del dinero y el efecto multiplicador del gasto.

En definitiva, estamos ante un personaje singular. Pues esta figura, que ha sido catalogada en tiempos pasados o cercanos como «vagabundo ignorante», «demagogo», «vulgar agitador», «iluminado y levantisco», o «rebelde primitivo», es considerado, por llamativo que pueda resultar, como uno de los mejores y más sólidos economistas del siglo XVII. Cedamos, para finalizar, la palabra a algunos renombrados especialistas:

«... el economista español más interesante de su tiempo [...] que fue capaz de anticipar muchas de las ideas básicas de la economía moderna» (Manuel Martín).

«Martínez de Mata... su Discurso de 1656 es uno de los monumentos del pensamiento económico español primitivo» (Jean Vilar).

ENSEÑANZA DE LA ECONOMÍA

Adecuación de la formación universitaria de los titulados en Economía a las necesidades del mercado de trabajo

Pedro Raya Mellado

Las matemáticas como instrumento para la enseñanza de la Economía en el Bachillerato

Germán Carrasco Castillo

Orientación profesional e iniciativa emprendedora en la ESO

Jose Sande Edreira

Implicaciones de un currículo basado en competencias para la enseñanza de la Economía

Andrés Ángel González Medina

Adecuación de la formación universitaria de los titulados en Economía a las necesidades del mercado de trabajo

Pedro Raya Mellado

Resumen: La mayor o menor adecuación de la formación universitaria de los titulados al mercado de trabajo es un síntoma de desequilibrio en el mercado de trabajo y afecta a la productividad del trabajador. Se centran los comentarios, con datos reales, sobre el nivel de satisfacción de las empresas con los titulados en Economía y Empresa, el desajuste en las competencias y habilidades profesionales y en el desajuste en el puesto de trabajo. Los mencionados desajustes tienen efectos directos sobre la productividad y competitividad de las empresas. La nueva oferta educativa de la enseñanza superior pretende dar respuesta a esta problemática.

Palabras claves: Competencias y habilidades profesionales; satisfacción con los conocimientos de los titulados; desajustes en las competencias profesionales; desajustes en el puesto de trabajo.

Códigos JEL: J23; J24; J 44.

La mayor o menor adecuación de la formación universitaria a los requerimientos de las demandas de las empresas constituye uno de los múltiples desajustes que puede presentar el mercado de trabajo. Por ello, conviene empezar con una referencia a la idea de equilibrio en el mercado de trabajo. Si se consulta cualquier manual de introducción a la Economía, el concepto de equilibrio en el mercado de trabajo se articula a partir de las condiciones de la demanda y de la oferta de trabajo; en un mercado competitivo, el salario real de equilibrio y la cantidad de trabajo (empleo).

El tema que nos ocupa se relaciona con la demanda de trabajo que ejercen las empresas, la cual es reflejo de la productividad marginal del trabajo (producción generada por cada unidad adicional de trabajo). Los factores que ejercen una influencia positiva en la demanda de trabajo son la mayor disponibilidad de capital en las empresas (acumulación de capital), la incorporación de nuevas tecnologías (avances tecnológicos) y las mejoras en el conocimiento y formación de los trabajadores (calidad del trabajo).

En un mercado competitivo, se alcanza el equilibrio porque el salario real es completamente flexible y se acopla a las condiciones de la demanda y de la oferta. Pero en la realidad nos encontramos con un mercado de trabajo muy segmentado que da lugar a importantes diferencias salariales

y con unos salarios rígidos en multitud de casos. Fruto, en parte, de comportamientos no competitivos y del hecho de que el factor trabajo dista mucho de constituir un factor de producción con características comunes. Ni todos los puestos de trabajos son homogéneos, ni todos los trabajadores presentan características idénticas.

El estudio de la adecuación de los conocimientos y la formación de los trabajadores al puesto de trabajo se realiza a partir del análisis de las competencias y habilidades profesionales de los titulados universitarios según las demandas de las empresas, en el caso de los titulados en Economía y Empresa. También se hará una mención específica al desajuste entre los conocimientos y la formación de los titulados y los que se derivan de las características del puesto de trabajo.

El concepto de capital humano alude, entre otras cuestiones, a las diferencias que se detectan entre individuos en cuanto a calidad del trabajo y a los diferentes grados de acoplamiento del trabajador a su puesto de trabajo. En la realidad económica se configuran diferentes profesiones laborales vinculadas a la posesión de determinados títulos universitarios que operan como submercados diferentes dentro del mercado de trabajo (mercados segmentados), originando diferencias salariales en función de las condiciones específicas de cada uno de estos submercados. Desde una perspectiva analítica más amplia, los recursos humanos

aparecen como uno de los principales factores del crecimiento económico: la oferta de trabajo, la educación y las competencias y habilidades profesionales, incluidas la motivación y la disciplina.

En un sentido general, el término de competencias profesionales se identifica con el conjunto de conocimientos, actividades y habilidades adquiridas por los individuos y que permiten una mayor eficiencia en la realización de su actividad productiva. Es habitual descomponer las competencias entre los siguientes elementos: saber (acumulación de conocimientos), saber hacer (habilidades) y ser (actitudes del individuo).

El desajuste del mercado de trabajo en las competencias profesionales se materializa en la relación entre las capacidades y habilidades profesionales de los titulados y las demandas de las empresas sobre las competencias que deben poseer dichos titulados para ocupar determinados puestos de trabajo. Evidentemente, la situación ideal será aquella en la que el trabajador está cualificado para realizar su actividad porque posee las competencias y habilidades profesionales que requiere el puesto de trabajo que ocupa.

En el cuadro 1 se recoge el nivel de satisfacción de las empresas malagueñas con los conocimientos de los titulados en Economía y Empresa (Raya, 2011). La mayoría de las empresas expresan un nivel de satisfacción alto con los conocimientos de los recién titulados, el 64,3 por ciento de las mismas; este porcentaje es aún más elevado en el caso de las empresas medianas (51 a 250 trabajadores), mientras que las empresas de gran tamaño (más de 250 trabajadores) son algo más críticas con el 50 por ciento de respuestas. Si atendemos al valor medio de esta variable, las empresas responden

Cuadro 1: Nivel de satisfacción con los conocimientos del titulado
(1, nada satisfecho; 5, muy satisfecho)

	Frecuencia	Porcentaje sobre total
1	7	1,8
2	23	5,8
3	113	28,3
4	161	40,3
5	96	24,0
Total observaciones: 400		
Media: 3,79		
Moda: 4		
Desviación típica: 0,93		

Raya (2011)

con un nivel de satisfacción del 3,79; equivalente a una nota de 7,5 sobre 10.

En el cuadro 2 se mide el desajuste en las competencias en el caso de los titulados en economía y empresa, según las opiniones de las empresas de la provincia de Málaga¹. Este desajuste se define como la diferencia entre la valoración que las empresas otorgan a una competencia y el nivel de desarrollo real de esa competencia en los titulados (expresada en porcentaje sobre la valoración media asignada).

Las competencias con mayor desajuste o déficit son la «Autonomía y toma de decisiones» (22,6 por ciento), la «Capacidad de trabajar bajo presión» (22 por ciento), la «Capacidad de negociación» (20,8 por ciento) y el «Dominio de una segunda lengua» (20 por ciento). Estos resultados se ven afectados por el tamaño de la empresa, como puede apreciarse en el cuadro 2. Los desajustes del orden del 20 por ciento o superior afectan a un mayor número de competencias en los casos de las empresas medianas y de gran tamaño, además la intensidad del desajuste también es más pronunciada.

El otro aspecto a comentar es el desajuste en el puesto de trabajo, como diferencia entre el conocimiento y formación que requiere el puesto de trabajo y el nivel educativo del trabajador. La situación ideal se consigue cuando el nivel educativo del trabajador coincida con el nivel educativo asociado al puesto de trabajo que ocupa. En este caso, el desajuste se mide por diferencia entre el total de horas de formación asociadas al puesto de trabajo y el total de horas de formación del trabajador. Para el año 2007, el porcentaje de trabajadores sobreeducados en España era del 24 por ciento y el de infraeducados del 32 por ciento (Nieto y Ramos, 2010). El nivel de trabajadores con sobreeducación en España es superior al de la media de los países de la OCDE que no supera el 12 por ciento. Los resultados indican la existencia de un exceso de oferta de trabajadores con elevado nivel educativo frente a una demanda en la que predominan puestos de trabajo con un nivel educativo inferior. Este tipo de desajuste en el mercado de trabajo es difícil de superar puesto que requiere una transformación de nuestro modelo de crecimiento económico, hasta ahora incapaz de crear un mayor volumen de ocupaciones más adecuadas a la existencia de una población con mayor nivel educativo.

¹ La información estadística procede de Raya (2011).

Cuadro 2: Diferencia importancia asignada y nivel de desarrollo competencias y habilidades profesionales: porcentaje sobre valoración media asignada (1, nada importante; 5, muy importante)

Competencias y habilidades profesionales	Porcentaje sobre total			
	Total de la muestra	Empresas pequeñas	Empresas medianas	Empresas de gran tamaño
Capacidad de organización y planificación	18,5	19,2	15,9	15,4
Expresión oral y escrita	13,0	13,9	8,2	16,7
Dominio de una segunda lengua	20,0	19,1	22,4	28,2
Informática	13,8	14,1	13,4	8,5
Capacidad para trabajar bajo presión	22,0	20,9	26,4	23,9
Autonomía y toma de decisiones	22,6	20,8	29,4	27,3
Relacionarse con otros y trabajo en equipo	9,6	8,6	13,6	11,1
Capacidad de búsqueda y gestión de información	11,2	9,6	16,0	22,7
Adaptación al cambio	15,7	14,6	21,1	12,8
Creatividad e innovación	16,0	13,8	23,8	24,4
Capacidad de análisis y síntesis	14,2	12,9	19,4	17,0
Liderazgo	15,8	15,5	17,2	14,3
Iniciativa y espíritu emprendedor	16,9	15,7	24,1	4,3
Cultura de la calidad	15,0	13,6	20,7	17,4
Capacidad de negociación	20,8	19,7	24,8	26,2
Motivación y entusiasmo	12,3	12,2	13,3	8,9

Fuente: Raya (2011)

¿Por qué hay que potenciar las competencias y habilidades profesionales y adecuar el nivel de educación del trabajador a su puesto de trabajo? Por cuestiones de eficiencia, la sobreeducación señala la necesidad de reorientar el gasto en educación adecuándolo a las necesidades productivas del país; y en el caso de las competencias profesionales, un mayor ajuste mejoraría la capacidad productiva de las empresas, facilitando la asimilación de tecnologías avanzadas, y aumentaría la productividad de las empresas españolas. En ambos casos, las empresas se encontrarían en mejores condiciones (combinando trabajo cualificado, experiencia laboral y capital tecnológico) para redefinir la organización del trabajo de forma más eficiente,

con efectos positivos sobre la productividad y la competitividad de las empresas. Las ventajas también repercuten en el trabajador, aumentando su grado de satisfacción y de realización y probablemente ajustando en sentido más favorable su salario.

Desde el punto de vista de la oferta educativa, la reforma de la educación universitaria según los acuerdos de Bolonia se plantea como objetivo central potenciar las competencias y habilidades profesionales, para facilitar la inserción laboral de los titulados en el mercado de trabajo. En los nuevos planes de estudios se han modificado incluso los propios sistemas de aprendizaje.

Referencias bibliográficas

NIETO, S. y RAMOS, R. (2010): Sobreeducación, educación no formal y salarios: evidencia para España, Documento de Trabajo nº 577, Funcas.

RAYA MELLADO, P. (2011): Valoración por las empresas de la formación de los titulados de la Facultad de Económicas de la Universidad de Málaga: Competencias profesionales, Colección Estudios Monográficos Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Málaga.

Las matemáticas como instrumento para la enseñanza de la Economía en el Bachillerato

Germán Carrasco Castillo

Resumen: El presente artículo se centra en la contribución de las matemáticas a la enseñanza de la Economía en Bachillerato. Comienza con un análisis de la evolución normativa relacionada con la enseñanza de la economía en Bachillerato hasta su aprobación con la LOGSE en 1990. Se hace mención a la necesidad de las matemáticas en los currículos de las asignaturas de la Economía en los dos cursos de Bachillerato. Desde la experiencia docente del autor se analiza el uso de las Matemáticas en la enseñanza de la Economía y la relación existente entre las calificaciones entre ambas asignaturas.

Palabras clave: Bachillerato; docencia; economía; matemáticas.

Códigos JEL: A12; I21.

La asignatura «Economía» apareció por primera vez en Bachillerato con la aprobación de la Ley Orgánica de Ordenación General del Sistema Educativo (LOGSE) en 1990. Hasta entonces, no aparecía tal asignatura en ninguno de los sistemas educativos anteriores, ni en la Ley Moyano de 1857 ni en la Ley General de Educación de 1970. Los contenidos económicos aparecían recogidos en asignaturas impartidas por los departamentos docentes de Ciencias Sociales, dentro de las asignaturas del área de Geografía e Historia.

Sin embargo, la considerable importancia que se le va asignando al aprendizaje de nociones económicas desemboca en la creación de la asignatura «Economía» en el Bachillerato LOGSE. El Bachillerato se desarrolla en 4 modalidades (Artes, Ciencias de la Naturaleza y la Salud, Humanidades y Ciencias Sociales, y Tecnología), que, además, se regulan en distintos itinerarios educativos con la idea de orientar a los alumnos en su progreso hacia estudios posteriores.

Dentro de la modalidad «Humanidades y Ciencias Sociales» se establecen como materias propias de modalidad «Economía», en primer curso, y «Economía y Organización de Empresas», en segundo curso, conjuntamente con las asignaturas «Matemáticas Aplicadas a las Ciencias Sociales I y II», especialmente orientadas para el itinerario denominado «Ciencias Sociales: Administración y Gestión».

En la introducción de la asignatura «Economía», recogida en el Real Decreto 1.178/1992, de 2 de octubre, que establece las enseñanzas mínimas del Bachillerato, se menciona:

«La importancia creciente que tienen los asuntos económicos en los distintos ámbitos de nuestra sociedad y la forma tan directa en que nos afectan individual y colectivamente plantean la necesidad de una formación específica que proporcione a los alumnos las claves necesarias para comprender la Economía como aspecto básico de la realidad actual».

También se expone, como criterio de partida de la asignatura:

«Limitar a lo imprescindible las aplicaciones de las formas y técnicas matemáticas por el inconveniente —sobre todo en cursos introductorios de economía— de que una excesiva formalización determine la esencia y los contenidos del curso y contribuya a centrar su enseñanza más en la resolución de los problemas que plantea el lenguaje matemático que en la descripción, interpretación y explicación de la realidad económica».

Este criterio va dando una idea bastante clara del uso que se pretende dar a las Matemáticas en el aprendizaje de la Economía, un uso muy limitado con el manejo de técnicas muy básicas que ya se han visto en enseñanza secundaria.

Si nos acercamos a la asignatura de segundo curso «Economía y Organización de Empresas», esta se centra en el papel de la empresa como realidad fundamental de la estructura socioeconómica moderna. No se menciona directamente ninguna alusión al uso que se necesita de las habilidades matemáticas y tan sólo se habla de ciertos aspectos relacionados con la economía financiera y contabilidad que permiten deducir la necesidad del manejo de técnicas matemáticas.

Si nos acercamos a la asignatura «Matemáticas Aplicadas a las Ciencias Sociales I» impartida en el primer curso, en la introducción se comenta la conveniencia de que *«los alumnos de esta modalidad adquieran un buen dominio de determinadas destrezas y expresiones matemáticas»*.

Este decreto es modificado en Andalucía por el Decreto 208/2002, de 23 de julio, y es de destacar la importancia que se le va concediendo al uso de las nuevas tecnologías, cuando en la introducción a la asignatura «Economía» encontramos lo siguiente:

«Es necesario que el estudiante alcance el conocimiento del significado preciso de los conceptos económicos y un dominio suficiente en su utilización para, con ellos, interpretar adecuadamente datos, plantear y analizar los problemas económicos y sus soluciones. En esta tarea se utilizará la formalización mediante el lenguaje matemático —dentro del nivel alcanzado por el alumno en esta disciplina— y el análisis gráfico»

Se hace también hincapié en este aspecto en la asignatura «Economía y Organización de Empresas» impartida en el segundo curso.

Posteriormente, con la aprobación de la Ley Orgánica de Educación (LOE) en 2006, se cambia la estructura del Bachillerato, reduciéndolo a tres modalidades (Artes, Ciencias y Tecnología, y Humanidades y Ciencias Sociales). En particular, la asignatura «Economía y Organización de Empresas» pasa a llamarse «Economía de la Empresa». Cuando se establecen las enseñanzas mínimas de esta asignatura se habla de la necesidad de enlazar sus contenidos con los de diversas materias de la Educación Secundaria Obligatoria (ESO), en particular, de las Matemáticas. Así, se mantiene la estructura en la actualidad.

La culminación de la importancia asignada a la materia de Economía se produce en julio de 2011, cuando se aprueba el Real Decreto 1.146/2011, de 29 de julio, por el que se modifican las enseñan-

zas mínimas en la ESO. En particular, se establece la asignatura «Orientación profesional e iniciativa emprendedora» a impartir en el curso 4º, que podrá elegir cualquier alumno de este nivel. En el desarrollo de su currículo se menciona la contribución de esta materia para la adquisición de la competencia matemática porque:

«La competencia matemática no solo se trabaja en los aspectos más evidentes del proyecto de creación de una empresa, en la valoración de la viabilidad de la misma, el cálculo de costes, el análisis o realización del presupuesto de tesorería, o el balance o la cuenta de resultados»

Estas modificaciones deberán implantarse a partir del curso 2012-13.

Acabada esta introducción, acerca de la evolución normativa de la presencia de la Economía en bachillerato, centrémonos en el tema de este artículo, las Matemáticas como instrumento en la enseñanza de la Economía.

Como profesor de Matemáticas de un Instituto de Educación Secundaria clasificado como tipo A, es decir, con gran número de unidades y alumnos, y con enseñanzas de todos los niveles educativos: ESO, ESA (Enseñanza Secundaria de Personas Adultas), PCPI (Programas de Cualificación Profesional Inicial), Ciclos Formativos (Formación Profesional de Grado Medio y Superior), pretendo aportar mi experiencia personal y profesional.

A continuación se muestra la evolución que ha tenido lugar en la asignatura «Matemáticas». A lo largo de mis años de experiencia he vivido los cambios normativos mencionados anteriormente que cambiaron en gran medida, tanto los contenidos como la forma de impartir la docencia. La ESO comenzó a implantarse en el curso 1996/97 y el bachillerato LOGSE se inició en el curso 1998/99, terminando su implantación en el curso 1999/2000. El número de horas semanales de Matemáticas ha estado cambiando en diversas ocasiones a lo largo de este período, llegando a reducirse en determinados años a 3 horas semanales en 2º y 3º de ESO. Este hecho ha afectado claramente a las destrezas matemáticas que los alumnos han adquirido. Afortunadamente, en la actualidad, se imparten 4 horas semanales en todos los cursos, salvo en 2º de ESO, que son 3. Si unimos a este hecho los cambios en los sistemas de promoción y titulación que se han establecido desde la implantación de la LOGSE, vemos la posibilidad de que un alumno pueda obtener el título de secundaria sin haber aprobado Matemáticas, por ejemplo, de

los dos últimos cursos de secundaria. Sin embargo, este alumno en muchas ocasiones decide proseguir sus estudios en Bachillerato, a pesar de las recomendaciones de que continúe sus estudios en un ciclo formativo de grado medio. Como ocurre en la mayoría de los casos, suele elegir la modalidad «Humanidades y Ciencias Sociales».

Otra forma de acceder al título de ESO y, por tanto, a los estudios de Bachillerato es mediante los PCPI, que cursan normalmente alumnos que les ha resultado muy difícil continuar por la vía habitual de la ESO y, en dos cursos académicos, pueden obtener el título, aprendiendo además un oficio y realizando prácticas en empresas (en el primer curso). Algo parecido encontramos en la ESA (adultos), que no tienen las asignaturas tradicionales, sino que estudian por bloques de conocimientos denominados «Ámbitos», con un nivel adaptado a personas que tienen menos base de conocimientos.

Nos podemos hacer así una imagen clara de que los alumnos que acceden al bachillerato de Humanidades y Ciencias Sociales, aunque la mayoría ha obtenido el título de ESO aprobando todas sus asignaturas en 4º de ESO, también cierto número de alumnos lleva una base y unas destrezas matemáticas bajas.

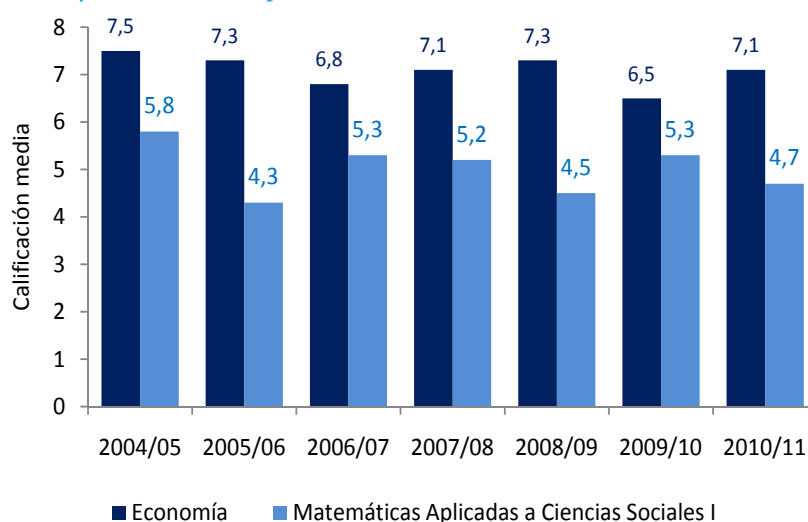
Esto nos conduce a 1º de Bachillerato con las asignaturas «Matemáticas Aplicadas a Ciencias Sociales I» y «Economía». El alumno que elige el itinerario «Ciencias Sociales» cursa las dos asignaturas, mientras que el que elige el itinerario «Humanidades» se decanta por «Latín y Griego».

La asignatura «Economía» de 1º de Bachillerato mantiene la filosofía que se ha comentado anteriormente en la introducción normativa. El uso de las Matemáticas se limita a lo imprescindible. Básicamente se trabaja con operaciones con números y, a lo sumo, con distintos tipos de ecuaciones, de primer grado, segundo grado y algún que otro sistema de ecuaciones. A pesar de un empleo tan elemental de las Matemáticas, se ponen de manifiesto las destrezas no adquiridas en la ESO. Estos problemas se intensifican con el uso masivo de las calculadoras. Prácticamente cualquier calculadora moderna permite el trabajo directo con fracciones, paréntesis, radicales, etc. Incluso muestra en pantalla los resultados simplificados de operaciones que antes se hacían mentalmente o en un papel. Es muy triste ver a un alumno utilizar la calculadora incluso para sumar $2+3$.

La experiencia sí pone de manifiesto que un alumno que vaya bien en «Matemáticas», difícilmente va mal en «Economía». Lo habitual es que las notas obtenidas en las asignaturas «Matemáticas» y «Economía» sean similares, y normalmente es menor la que se obtiene en «Matemáticas». Como ejemplo ilustrativo, podemos ver un resumen de las notas medias de los alumnos de mi instituto obtenidas de los últimos 7 cursos académicos en «Economía» y «Matemáticas Aplicadas a Ciencias Sociales y Economía I» de 1º de Bachillerato de Ciencias Sociales (gráfico 1).

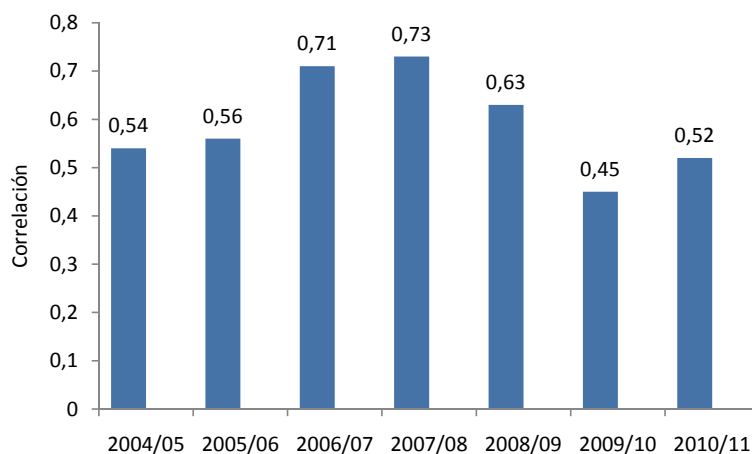
Como podemos observar, las notas medias no han cambiado mucho en este período de tiempo.

Gráfico 1: Calificaciones medias obtenidas en las asignaturas «Matemáticas Aplicadas a Ciencias Sociales I» y «Economía» de primero de Bachillerato. Cursos Académicos 2004-05/2010-11



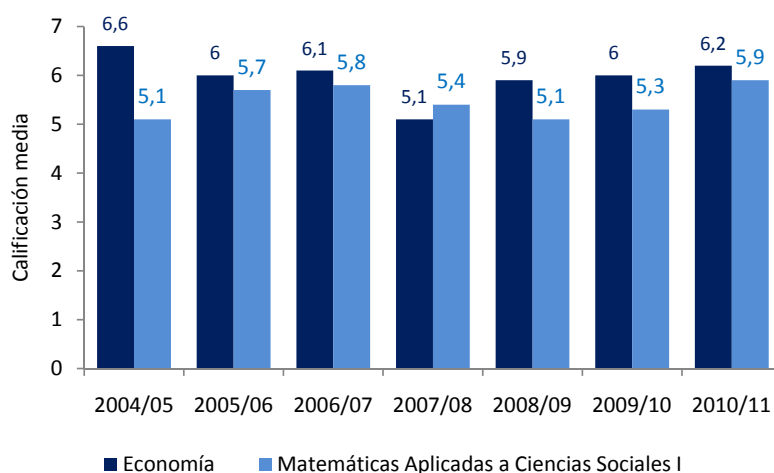
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 2: Correlación entre las calificaciones obtenidas en las asignaturas «Matemáticas Aplicadas a Ciencias Sociales I» y «Economía» de primero de Bachillerato. Cursos Académicos 2004-05/2010-11



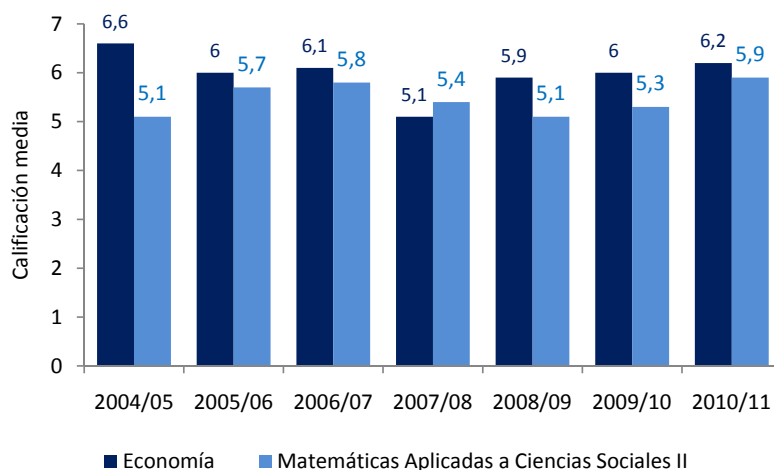
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 3: Calificaciones medias obtenidas en las asignaturas «Matemáticas Aplicadas a Ciencias Sociales II» y «Economía de la Empresa» de segundo de Bachillerato. Cursos Académicos 2004-05/2010-11



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 4: Correlación entre las calificaciones obtenidas en las asignaturas «Matemáticas Aplicadas a Ciencias Sociales II» y «Economía de la Empresa» de 2º de Bachillerato. Cursos Académicos 2004-05/2010-11



Fuente: Elaboración propia.

En el gráfico 2 se muestra la correlación entre las notas de ambas asignaturas.

Como vemos, en algunos cursos académicos, la correlación entre las calificaciones ha llegado a ser superior al 70 por ciento.

Si observamos lo que ocurre en segundo de bachillerato, vemos que ocurre algo parecido, si bien empeora la nota media de «Economía de la Empresa» en relación al primer curso (gráficos 3 y 4).

Este empeoramiento puede estar motivado porque en la «Economía de la Empresa» de segundo, se abordan nuevos cálculos matemáticos, especialmente centrados en matemáticas financieras. Se trabaja con el cálculo del VAN (Valor Actual Neto) y la TIR (Tasa Interna de Rentabilidad) de proyectos de inversión. Las matemáticas financieras aparecen en el currículo de la asignatura «Matemáticas Aplicadas a las Ciencias Sociales II», donde se trabaja con la resolución de problemas en los que intervienen el interés simple y compuesto, y se utilizan tasas, amortizaciones y capitalizaciones.

Algunos docentes hacen un uso básico del cálculo diferencial para el cálculo de costes mínimos pero de funciones muy simples con reglas de derivación elementales. La derivación de funciones si corresponde al temario de las matemáticas de segundo curso y, en muchos casos, se trata en el primer curso.

Si observamos las correlaciones entre las notas de ambas asignaturas, obtenemos unos resultados parecidos, llegando a niveles superiores al 70 por ciento.

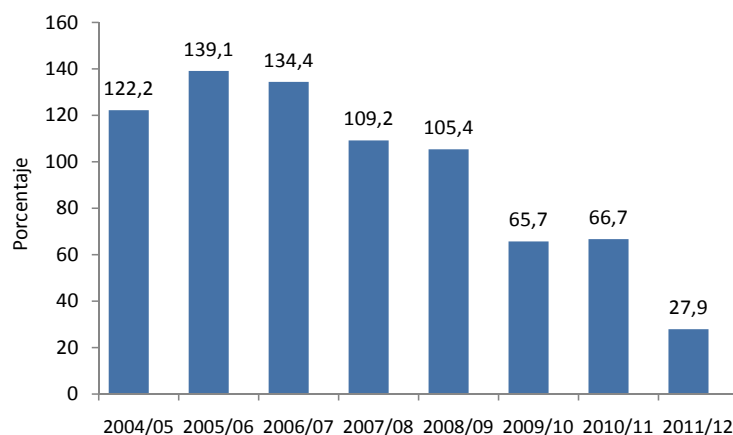
Un hecho adicional que se está produciendo en los últimos años en mi instituto —aunque creo que si este hecho no es generalizado, llegará a serlo— es que los alumnos «esquivan» cada vez más las Matemáticas en segundo de bachillerato, en beneficio de otras asignaturas. Esto se debe al miedo permanente que tienen a las Matemáticas y, especialmente, a la no obligatoriedad de realizar el examen en las pruebas de acceso a la Universidad.

Desde la última reforma de las pruebas de acceso a la Universidad, el examen se divide en dos partes, una general y obligatoria, otra específica y voluntaria, en la que el alumno puede mejorar nota en función de unos parámetros entre 0,1 y 0,2 que se asignan a cada asignatura en función de los estudios universitarios. Por ejemplo, los estudios de Grado en Medicina asignan una ponderación de 0,2 a las asignaturas «Biología» y «Química». De esta forma, la nota máxima de entrada a un estudio universitario es de 14 puntos.

Actualmente, en la parte general del examen de Selectividad, además de las asignaturas comunes (Lengua, Historia o Filosofía e Idioma Extranjero), el alumno puede elegir cualquier asignatura de modalidad de segundo de bachillerato (aunque no la haya cursado). De esta forma, muchos alumnos eligen otras asignaturas que posiblemente les resultan más asequibles como «Geografía», «Historia del Arte», «Literatura Universal», etc., en lugar de «Matemáticas». Por otra lado, en la parte específica, se suelen examinar de «Economía».

Para corroborar este detalle, en el gráfico 5 se muestra el porcentaje de alumnos que están matriculados en Matemáticas sobre los que han cursado Economía en segundo de bachillerato en mi centro educativo.

Gráfico 5: Ratio de alumnos matriculados en «Matemáticas» sobre en «Economía» en segundo de Bachillerato. Cursos Académicos 2004/05-2011/12



Fuente: Elaboración propia.

Como se observa en el gráfico 5, en los primeros años había más alumnos en «Matemáticas» que en Economía (aunque puede ser motivado por la repetición de alumnos que hace que haya más matriculados en matemáticas). Sin embargo, a raíz de los cambios normativos en selectividad, se ha ido reduciendo paulatinamente el porcentaje de alumnos que teniendo economía, también estudia matemáticas en segundo. En el curso académico actual, sólo el 28 por ciento de los alumnos que tienen «Economía» tienen «Matemáticas».

Imagino que este problema acabará afectando a los estudios universitarios relacionados con la Economía y Administración de Empresas, porque van a recibir un número creciente de alumnos que en segundo de bachillerato no han cursado matemáticas.

Referencias legales

Ley Orgánica General del Sistema Educativo (LOGSE), de 3 de octubre de 1990 (BOE de 4 de octubre).

Real Decreto 1178/1992, de 2 de octubre de 1992, establece las enseñanzas mínimas de Bachillerato (BOE de 21 de octubre de 1992).

Decreto 126/1994, de 7 de junio, por el que se esta-

blecen las. Enseñanzas correspondientes al Bachillerato en Andalucía. (Boja de 26 de julio de 1994).

Decreto 208/2002, de 23 de julio por el que se establecen las enseñanzas correspondientes al Bachillerato en Andalucía. (Boja de 20 de agosto de 2002).

Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación. (BOE de 4 de mayo de 2006).

Real Decreto 1467/2007, de 2 de noviembre por el que se establece la estructura del bachillerato y se fijan sus enseñanzas mínimas. (BOE de 6 de noviembre de 2007).

Decreto 416/2008, de 22 de julio, por el que se establece la ordenación y las enseñanzas correspondientes al Bachillerato en Andalucía. (BOJA de 28 de julio de 2008).

Orden de 5 de agosto de 2008, por la que se desarrolla el currículo correspondiente al Bachillerato en Andalucía. (Boja de 26 de agosto de 2008)

Real Decreto 1146/2011, de 29 de julio, por el que se modifica el Real Decreto 1631/2006, de 29 de diciembre, por el que se establecen las enseñanzas mínimas correspondientes a la Educación Secundaria Obligatoria. (BOE de 30 de julio de 2011)

Orientación profesional e iniciativa emprendedora en la ESO

Jose Sande Edreira

Resumen: El presente artículo se centra en la implantación de la enseñanza de la Economía en la Enseñanza Secundaria Obligatoria (ESO). Comienza con un análisis de la evolución normativa relacionada con la enseñanza de la Economía en Bachillerato hasta su aprobación con la LOGSE en 1990 hasta la inclusión de las asignaturas de Orientación Profesional e Iniciativa Emprendedora en la ESO a partir del Real Decreto 1.146/2011, de 29 de julio.

Palabras clave: ESO; docencia; Economía; orientación profesional, iniciativa emprendedora; España.

Códigos JEL: A12; I21.

1. Introducción

La implantación de la enseñanza de la Economía en la ESO era una demanda histórica de un amplio sector de nuestra sociedad. Para muchos, la LOGSE (1990) se había quedado corta al reducir el ámbito del estudio de la Economía a los estudiantes de ciencias sociales de bachillerato (esquema 1).

Han tenido que pasar más de veinte años, hasta el reciente Real Decreto 1.146/2011, de 29 de julio, que ha establecido para todo el territorio español una asignatura asignada a la especialidad de Economía en cuarto curso de la ESO: «Orientación Profesional e Iniciativa Emprendedora».

De esta forma se establecen tres opciones para estudiar cuarto curso de la ESO, siendo «Informática», la segunda lengua extranjera y la «Orientación profesional e Iniciativa Emprendedora» materias comunes para todas las opciones.

2. La triple decepción

La primera decepción con la que nos encontramos es que no será obligatoria para todos los alumnos, ni siquiera los centros tendrán la obligación de ofertarla. Lamentablemente, se sigue considerando prescindible que todo ciudadano adquiera conocimientos económicos básicos.

Recordemos que en el año 2006, el Parlamento y el Consejo Europeo aprobaron la recomendación sobre las competencias clave en el aprendizaje.

Como denuncia el «Libro blanco de la iniciativa emprendedora en España» (ESADE 2011), se recomendaron ocho competencias básicas, de las que tan solo siete se han aplicado en España, siendo llamativo que el país con la mayor tasa de paro de la UE falle precisamente en esta competencia (esquema 2).

De hecho, este problema se trató el pasado mes de marzo en una reunión de Ministros de Educación de la UE en Budapest, argumentando nuestro Secretario de Estado que, a pesar de la importancia con la que esta competencia se aborda en el resto de la UE, en nuestro país «se ha englobado en una competencia más global denominada autonomía e iniciativa personal, que posee además una visión social, cultural e individual» (nota de prensa del MEC, de 29 de marzo de 2011).

La segunda decepción llega cuando examinamos el currículo. Se define como una asignatura de la especialidad de «Economía», pero una gran parte de sus contenidos están más próximos a la especialidad de Orientación Educativa:

«La organización del currículo se estructura en torno a tres ejes:

1. Gestión personal y autoconocimiento.

2. Exploración de contextos de formación y de trabajo.

3. Toma de decisiones y planificación del proyecto personal y profesional».

Esquema 1: La enseñanza de la Economía en los estudios secundarios en España

Bachillerato (16-18 años)
622.133 alumnos



➔ Sólo en bachillerato Ciencias Sociales

↑
Economía

↑
LOGSE 1990

Fuente: Sande (2010).

Esquema 2: Comparativa competencias clave UE versus España



Fuente: ESADE (2011).

Aunque el departamento de Economía es el preferente para impartirla, es sorprendente que el Real Decreto asigne la asignatura a nada menos que a tres especialidades de forma simultánea: «Economía», «Formación y Orientación Laboral» y «Geografía e Historia».

De hecho, poco tiempo más tarde (BOE de 24 de septiembre de 2011), se publica una corrección de errores del Real Decreto, añadiéndola como especialidad a un cuarto departamento (Orientación Educativa) y cambiando el orden de prelación en su impartición:

«En los centros en los que haya Profesores de la especialidad de Economía, Orientación Educativa, Formación y Orientación Laboral y Geografía

e Historia, se seguirá este orden de prelación para impartir la materia de Orientación Profesional e Iniciativa Emprendedora».

La tercera decepción aparece cuando vemos cómo estos tres ejes se concretan en cuatro bloques de contenido, quedando la educación financiera relegada a una cuarta parte del tercer bloque:

— Bloque 1. Habilidades para la gestión personal de la trayectoria formativa y profesional.

— Bloque 2. Exploración de contextos de formación y de trabajo.

— Bloque 3. Mercado laboral y economía financiera.

Conceptos básicos financieros: el dinero, el tipo de interés, la inflación, el sistema financiero, el mercado de valores. Relación con la banca. Medios de pago.

— Bloque 4. Desarrollo y gestión de un plan de carrera profesional.

A efectos prácticos, constituiría menos del 5 por ciento del tiempo total de la materia, no pareciendo suficiente para adquirir una relevante competencia financiera, que recordemos será materia de evaluación en el informe PISA de 2012.

3. El perfil del docente

Asignada como hemos dicho a cuatro especialidades (hecho bastante llamativo e insólito), el diseño de la nueva materia provoca graves incongruencias:

— Los profesores de «Economía» no tenemos conocimientos de orientación, aspecto central de gran parte del currículo.

— «Formación y Orientación Laboral» es una especialidad de Formación Profesional, por lo que no está presente en la mayor parte de los I.E.S.

— Los profesores de «Orientación Educativa», en su mayoría psicólogos, no tienen ninguna formación en economía.

— Los especialistas de «Geografía e Historia» no tienen conocimientos, ni de orientación ni de iniciativa emprendedora.

Para finalizar, cabe indicar que el viernes 18 de noviembre de 2011, con un retraso de varios años —y en el último día de plazo antes de las elecciones generales—, se publicaron en el BOE los nuevos temarios de acceso a las especialidades de profesores de educación secundaria.

Es sorprendente que habiendo definido esta nueva asignatura de la especialidad de Economía, no se requiera a los candidatos a docentes que conozcan y demuestren los conocimientos y competencias necesarios para impartirla. A pesar de haber pasado veinte años desde la aprobación del anterior temario, en esencia el nuevo mantiene la misma y anticuada estructura, representando por ejemplo el estudio del proyecto empresarial tan solo el 1,3 por ciento del mismo (1 de 75 temas).

4. Conclusiones

«Orientación Profesional e Iniciativa Emprendedora», la nueva materia de la especialidad de «Economía» en 4º de la ESO, no responde a las necesidades educativas y sociales: no es obligatoria para todos los alumnos, su currículo no garantiza la adquisición de conocimientos económicos y no existe en los centros un perfil de profesor realmente preparado para impartirla.

Referencias bibliográficas

ESADE (2011): Libro blanco del de la iniciativa emprendedora en España, Madrid.

SANDE EDREIRA, J. (2010): La educación financiera en los jóvenes. Financial Congress, Bilbao.

Implicaciones de un currículo basado en competencias para la enseñanza de la Economía

Andrés Ángel González Medina

Resumen: Este artículo se sustenta en tres ideas: la necesidad de reformar los sistemas educativos; el análisis de la opción elegida en la OCDE y su traslado al currículo español; y, finalmente, cómo construir competencias desde la enseñanza de la Economía. Atendiendo a lo anterior, se parte de la necesidad que tienen todos los países de transformar sus sistemas educativos en el siglo XXI, que provoca que, a finales de los noventa, aparezcan distintas propuestas de cambio. A continuación se analiza la opción elegida por la mayoría de los países de la OCDE, «el informe DeSeCo», interpretándose qué sentido tienen y cuál es alcance de las competencias en él definidas y seleccionadas. Al mismo tiempo, se exponen y razonan los errores que se han cometido a la hora de trasladar el informe de la OCDE al currículo español, que provoca que, en la práctica, fracase la propuesta que sustentaba la reforma. Y, para terminar, partiendo de la aceptación de un currículo basado en competencias, se realiza un decálogo de sugerencias de cambio en las prácticas educativas para que desde la enseñanza de la Economía se pueda contribuir al logro de construir competencias clave en los ciudadanos.

Palabras clave: Informe DeSeCo; competencias; currículo; enseñanza de la Economía.

Códigos JEL: A22; A12.

Existe una convicción generalizada de que los sistemas educativos contemporáneos responden mejor a las exigencias y retos de la sociedad decimonónica que a la del siglo XXI (Delors, 1996). Esa brecha entre sociedad y Escuela¹, se explica probablemente por la evolución de tres aspectos fundamentales que condicionan la vida: la política, la economía y las interacciones sociales. Esos cambios son tan rápidos y profundos que, como diría Castells (2000), «*más que ante una época de cambios estamos ante un cambio de época*». Pienso que esta nueva era surge a raíz de la emersión de la información como un nuevo factor productivo². Estamos hipersaturados de información, ahora el problema no es cómo conseguir información, sino qué hacer con ella. Algunos de los hechos que me permiten plantear esta afirmación son los siguientes: la cantidad de información que utilizamos a diario se duplica cada cuatro años, en los últimos veinte años se ha producido más información que en los cinco mil años anteriores; la información diaria de un periódico como el *New York Times* es más que la que un ciudadano

¹ Entiéndase, en adelante, que al hablar de Escuela me refiero al sistema educativo: desde la etapa de infantil a la Universidad.

² En Economía los factores de productivos son aquellos recursos, materiales o no, que al ser combinados en el proceso de producción agregan valor para la elaboración de bienes y servicios. Por consiguiente, la información lo es.

del siglo XVIII podía encontrar a lo largo de toda su vida o el hecho de que el 80 por ciento de los empleos actuales requieran de tratamiento de información. Ante tantas turbulencias de progreso, los sistemas educativos, tanto de España como del resto de países de nuestro entorno, han respondido con continuas reformas³. Todas ellas infructuosas, a mi modo de ver, en tanto que ninguna daba una respuesta nueva y adaptada a las preguntas ¿qué enseñar?, ¿cómo enseñar?, ¿qué evaluar? o ¿cómo relacionarnos? Seguimos respondiendo a estas cuestiones de forma muy parecida a como se hacía a principios del siglo XX (Pérez, 2006). De esta forma, no deberíamos habernos rasgado las vestiduras cuando salieron los datos del último informe PISA y resultaba que Andalucía arrojaba un 36 por ciento de abandono escolar temprano. Es decir, aproximadamente, 1/3 de la población de los jóvenes andaluces no acaba la ESO. Si aceptamos que la enseñanza obligatoria tiene como finalidad prioritaria formar ciudadanos, ¿cómo puede ser que una sociedad que se dice moderna acepte esa altísima tasa de fracaso en la formación de ciudadanos? Está claro que estamos ante un punto de inflexión; es el momento de dar un salto cualitativo, la Escuela ya llega a todos los rincones de nuestra geografía. Ahora es el momento de

³ En España, en los últimos cuarenta años, se han acometido cinco reformas del sistema educativo.

abordar el desafío de la calidad. Por eso, a finales de los noventa, conscientes de las limitaciones de los sistemas educativos contemporáneos, se abrió un debate internacional y aparecieron propuestas muy interesantes como por ejemplo: «Los siete saberes», de Edgar Morin (1999), «Las cualidades básicas», de Madeleine Walker, «La teoría de la inteligencias múltiples», de Edgar Gardner (1984) o el «Informe DeSeCo», de la OCDE (2002). Esta última propuesta es la que ha cuajado en la mayoría de los países denominados desarrollados, entre ellos, el nuestro. España acepta las recomendaciones de ese informe y pone en marcha la maquinaria legislativa para tratar de convertir el currículo academicista tradicional en uno basado en competencias. Sin embargo, a mi juicio, al igual que al de otros muchos profesionales de la enseñanza, cometemos un error monumental: deberíamos haber empezado a debatir en profundidad y públicamente qué significa y cuál es el sentido de las competencias, tal y como se entienden en el Informe DeSeCo. Al no hacerlo, hemos provocado confusión, porque al usar la palabra competencias, hemos repetido el mismo término que se empleaba en la pedagogía conductista⁴ de finales de los sesenta y principios de los setenta para referirse fundamentalmente a las habilidades y, sin embargo, el significado y alcance de la palabra competencias en el informe de la OCDE es radicalmente distinto, porque es mucho más amplio y rico. En España, las intenciones iniciales eran buenas, pero en la práctica nos hemos quedado con esa visión reduccionista de la concepción de las competencias, donde la mayoría de los profesionales las interpretan como habilidades mecánicas, simples y repetitivas. Se cree, erróneamente, que de un currículo que daba importancia a los contenidos, ahora pretendemos implantar un currículo basado en habilidades. Para constatar esta reflexión, basta señalar, como ejemplo, el lamento de muchos de mis colegas de profesión que se quejan continuamente de que «los libros de texto son cada vez más finos y con más dibujos, por



lo que los alumnos aprenden menos que antes». Pero esta polémica es absurda, porque no existe tal contraposición entre contenidos y habilidades; las competencias, tal y como se definen en el Informe DeSeCo, son concebidas como una combinación integrada de contenidos, habilidades, actitudes, valores y emociones. Es decir, son la combinación de recursos que los individuos intentamos movilizar a la hora de enfrentarnos a cualquier problema que nos pueda surgir a lo largo de nuestra vida; constituyen una mezcla de cualidades humanas mejores o peores, más sencillas o menos, erróneas o correctas, que cada uno tenemos y que las agrupamos para comprender la realidad en la que vivimos y poder actuar sobre ella. Por consiguiente, el debate que se plantea, no tiene sentido porque o somos capaces de desarrollar de manera sincrónica contenidos y habilidades, o no seremos nunca capaces de desarrollar personas competentes. Por tanto, las competencias se conciben como sistemas integrados donde el todo es mucho más que la suma de las partes y, que, además, para poder construirse, requieren de un «saber» y un «querer».

— ¿Qué tipo de saber? Un saber pensar de forma reflexiva, un saber hacer eficaz y un saber comunicar, ese saber decir no debe ser repetitivo, pues de nada vale que nuestros alumnos digan lo que ya viene en el libro o en nuestros apuntes pues eso no sirve para construir competencias. Por ejemplo, ¿de qué vale obligar a mis alumnos a aprenderse un texto de memoria si al pasar el examen se olvidarán de todo? ¿Qué tipo de conocimiento estamos enseñando? El conocimiento es un amplio espectro que va, desde lo más elemental, que son los datos, a lo más complejo, que son los paradigmas: los datos los agrupamos y obtenemos ideas, las ideas las agrupamos y obtenemos esquemas mentales, que son los que nos permiten comprender la vida en la que nos movemos, los esquemas mentales los agrupamos y obtenemos teorías y la agrupación a su vez de estas últimas provocan

⁴ Las competencias, bajo la óptica conductista, tienen esencialmente tres rasgos fundamentales: 1) parten de las exigencias de fragmentación (los comportamientos complejos se pueden fragmentar en conductas simples); 2) una interpretación mecánica (con independencia del contexto, de los valores, de las emociones... se pueden repetir permanentemente de manera eficaz); y 3) yuxtaposición sumativa (esas tareas simples o microconductas que nosotros enseñamos pueden sumarse de manera lineal para componer una conducta más amplia, una competencia más compleja). Un ejemplo de formación en la que se ha seguido esta visión conductista de las competencias ha sido en la formación profesional de las empresas. Sin embargo, las competencias, según DeSeCo, tienen un carácter holístico, restringidas a contextos concretos, transferibles creativamente y para darse se necesita de la reflexión y la disposición.

paradigmas. En la Escuela decimonónica se creía que el conocimiento eran los datos y las informaciones, por eso la persona culta era la que de memoria más fechas, más historias o más hechos sabía. De hecho, basta observar los actuales concursos en los distintos medios para ver que seguimos teniendo la misma visión. Pero pienso que lo importante del conocimiento no son los datos, es la interpretación, la organización, la relación que se haga de los mismos en esquemas mentales, porque eso es lo que condiciona, no sólo nuestra manera de ver la realidad, sino también la de actuar sobre ella. Creo que deberíamos dejar el estadio más pobre del conocimiento (los datos) para los ordenadores, la memoria humana no la debemos ocupar con ellos, esto tenía sentido antes de la imprenta, pues o teníamos los datos en la cabeza o no estaban en ninguno otro sitio y por tanto no se podía construir conocimiento. Pienso que con más razón deberíamos optar por la opción expuesta tras la aparición de las computadoras. La problemática actual, como diría Thomas S. Eliot (1934), es “¿dónde está el conocimiento que se ha perdido entre la información? y ¿dónde está la sabiduría que se ha perdido entre el conocimiento?” Ahora lo importante es cómo buscar datos, cómo evaluarlos o de qué manera organizarlos para construir mapas mentales. Es precisamente ahí donde pienso que deberían centrarse todos los esfuerzos de la Escuela, desde la educación infantil a la secundaria, mientras que en el resto de etapas y, de forma progresiva, se debería ir profundizando en esos otros estadios mucho más ricos y necesarios del conocimiento.

— ¿Qué manera de «querer»? El que permite la motivación del alumnado, bien vinculándolo a sus necesidades o intereses, o bien conectándolo directamente con la construcción de su propio proyecto personal, profesional y social. De este modo, tanto en el caso de que una persona sepa pero no quiera como en el que una persona quiera pero no sepa, estaremos ante individuos que no serán competentes. Aunque no debemos perder de vista que esa visión de ciudadano competente para el siglo XXI, no deja de ser una opción política en la medida en que nuestros gobernantes, democráticamente elegidos, tienen la responsabilidad de decidir y seleccionar las competencias que definirán la cultura que queremos que tengan los ciudadanos del siglo XXI. DeSeCo define tres competencias clave:

1. Usar herramientas de manera interactiva: los individuos tienen que aprender a usar las herramientas simbólicas que ha construido la humani-



dad y que se alojan en las disciplinas científicas, sociales, artísticas y humanas. Quiero subrayar respecto a lo anterior, que en la definición se dice «usar» y no «repetir», porque en la esencia de la cuestión está el hecho de que los individuos dominen el conocimiento que ha creado la humanidad con sentido crítico y que sean capaces de apoyarse en él para, a partir de ahí, construir nuevas posibilidades. No se trata de repetir mecánicamente el conocimiento que se aloja en las distintas disciplinas, sino de aplicarlo de forma rigurosa, crítica y creativa.

2. Interactuar en grupos cada vez más heterogéneos: el fenómeno económico de la globalización provoca que cada vez tengamos que vivir y convivir con múltiples ideologías, lenguas, etnias o culturas. En la Escuela tenemos que trabajar para desarrollar las capacidades en nuestros alumnos que les permitan resolver los conflictos inevitables a los que van a tener que enfrentarse en sus vidas al insertarse en grupos cada vez más heterogéneos, de manera que lo hagan de forma pacífica, dialogada y democrática. Deben aprender a entender y respetar la diversidad, de forma que acepten el compromiso de participar en el cambio de modelo de sociedad que nos permita vivir y convivir en paz. Desde luego, el de una sociedad cada vez más desigual entre ricos y pobres no, porque la heterogeneidad no se convierte en fuente de riqueza, sino de desigualdad.

3. Actuar de forma autónoma: desde la Escuela debemos tutorizar a los alumnos para que desarrollen su propia identidad ayudándolos a que se conozcan a sí mismos, a que realicen un análisis DAFO de sí mismos. Todos tienen «fortalezas relativas»; debemos descubrirlas y estimularlas, porque con ello mejoraremos su autoestima; pero para plasmar esa idea necesariamente en el sistema tenemos que apostar por la optatividad y por la flexibilidad curricular. Ellos deben aprender a aprender pero también a emprender y nosotros

debemos orientarlos en el ejercicio que hagan del binomio complejo libertad y responsabilidad.

Estas son las tres competencias que define el informe DeSeCo; veinticinco de los países integrantes de la OCDE lo ratifican, entre ellos el nuestro. Pero el problema es que en Europa los representantes de los distintos ministerios de educación se dan cuenta de que sus docentes no están formados para desarrollar un currículo basado en competencias, por lo que deciden acomodar esas tres competencias definidas en el informe al currículo ya existente, cuando, a mi juicio, lo que debería haberse hecho es justamente lo contrario, de forma que la primera de las competencias clave, la convierten en seis, para de esta forma acercarla a nuestro sistema de comprensión clásico: Comunicación, Matemáticas, Ciencias, Humanidades y Arte (Brewerton, 2004). Mientras, las otras dos, las enuncian como concreciones de las sugeridas en DeSeCo⁵. Pienso que, dentro de lo pernicioso de esta forma de actuar, el daño que se deriva se minimiza mientras esas seis nuevas competencias básicas en las que se ha concretado la primera de las competencias clave no desplace o provoque el olvido de las otras dos (Pérez, 2007). Sin embargo, la realidad muestra que en nuestro país sí se ha producido esa marginación de esas otras dos competencias clave porque los docentes están confundidos: unos creen que, al fin y al cabo, esta reforma es más o menos lo mismo que lo que se venía haciendo, por el cómo se han adecuado las competencias clave al currículo y no a la inversa. De esta manera, piensan que es más o menos lo mismo que lo que venían haciendo, pero con distinto nombre. Otros se han quedado con la visión reduccionista de las competencias y las rechazan

⁵ Puede consultarse la legislación siguiente: para ver cómo las competencias clave de DeSeCo se trasladan primero al ámbito de la Unión Europea como competencias fundamentales en la Recomendación del Parlamento Europeo y del Consejo, de 18 de diciembre de 2006 (DOUE, 30 diciembre 2006). Y cómo, esas competencias clave publicadas en el DOUE se trasladan al currículo español como competencias básicas a través de el R.D. 1.513/2006, por el que se establecen las enseñanzas mínimas correspondientes a la educación primaria (BOE 8 diciembre de 2007) y a través del R.D. 1.631/2006 por el que se establecen las enseñanzas mínimas correspondientes a la educación secundaria obligatoria (BOE 5 de enero de 2007). Para el Bachillerato y la Universidad no se habla explícitamente de competencias, aunque sí implícitamente, a través de cómo se enuncian los principios didácticos que orientarán el bachillerato en la Orden de 5 de agosto de 2008, por la que se desarrolla el currículo correspondiente al bachillerato en Andalucía (B.O.J.A n° 169, 26 de agosto de 2008, págs 98-222). Y para el caso de la universidad ocurre igual, se puede consultar los documentos del E.E.E.S (Espacio Europeo de Educación Superior) correspondientes a las reuniones de Berlin (2003) y Bergen (2005).

de plano porque creen que existe una contraposición con los contenidos (Fernández, 2005). Las circunstancias anteriormente expuestas suponen un enorme obstáculo en el intento de transformar el currículo tradicional en uno basado en competencias (Moya, 2006). Pienso que, en esencia, DeSeCo propone que, para poder desarrollar competencias es necesario que éstas se conviertan en las finalidades del currículo. Para conseguir ésto debe existir un cambio radical de la Escuela. El dispositivo escolar tiene que sufrir un cambio de cultura y de prácticas (Perrenoud, 1995).

El cambio de cultura, bajo mi punto de vista, debe partir de una premisa básica: lo que al alumno lo rodea lo socializa; tomar conciencia y posición de lo que lo rodea lo educa. Por consiguiente, la socialización ya no sólo se restringe al núcleo familiar, el alumno ahora entra en contacto, a través de los medios de comunicación, con culturas lejanas y distintas en el espacio y en el tiempo. Los padres y madres están desbordados, no podemos cargarlos con toda la responsabilidad porque no tienen formación para eso, somos los docentes los profesionales que debemos orientar a las familias para que toda la «tribu» acompañe el proceso de socialización contribuyendo a potenciar el proceso educativo (Morin, 1999).

Por lo que respecta al cambio de prácticas, deberíamos empezar por discriminar y acomodar el conocimiento relevante, alojado en nuestra disciplina, al propósito de construir competencias. Llegados a este punto, es necesario aclarar que la forma en que las Competencias de DeSeCo se han trasladado a nuestro currículo también provoca confusión, pues la mayoría de los docentes creen que sólo se debe trabajar por competencias en la etapa de educación primaria y en la ESO, ya que nuestros legisladores lo interpretaron de esa forma. Sin embargo, pienso que es un error, porque en el Informe no se discrimina en función de la etapa educativa. Es decir, DeSeCo habla de alcanzar unas finalidades para los ciudadanos del siglo XXI que son las competencias clave. Por tanto, deben trabajarse desde la educación infantil hasta la etapa universitaria. De esta forma, a continuación, voy a realizar un decálogo de sugerencias de cambio en las prácticas para que, desde la enseñanza de la Economía, se pueda contribuir a la construcción de competencias clave, si bien algunas de ellas podrían extrapolarse al resto de ramas del saber:

1. Reducción al máximo de los contenidos definidos en el currículo oficial para Economía y Economía de la Empresa. Lo que en la ley, los decretos



y las órdenes se desarrolla son auténticos corsés. Es una detallada y pormenorizada descripción de los contenidos que los alumnos tienen que aprender, lo cuál es contradictorio con un currículo basado en competencias. Si lo que queremos es construir competencias, la ley debería limitarse a fijar las finalidades, es decir, las competencias clave o, dicho de otro modo, lo que queremos que nuestros ciudadanos desarrollen en el siglo XXI. De esta forma, el qué enseñar y cómo enseñarlo para conseguir alcanzar esas finalidades debe ser potestad o patrimonio del docente al igual que el médico decide cómo diagnosticar, qué tratamiento proponer o cómo curar.

2. Enseña menos y aprende más. En nuestra disciplina tenemos unas maravillosas herramientas para fomentar la iniciativa emprendedora, el aprender a aprender y la autonomía. Debemos seleccionarlas, pues el alumno puede esas usar herramientas interdisciplinariamente. No olvidemos que lo que en la vida hay son problemas multidisciplinares; si conseguimos profundizar en los aspectos anteriores, estaremos ayudándolos a que, no sólo comprendan la realidad, sino también a que actúen sobre ella. Por consiguiente, tanto desde Economía como desde Economía de la Empresa, debemos fomentar la investigación, el descubrimiento, la relación, el contraste y la autoevaluación.

3. La enseñanza de la Economía no es el fin. En un currículo basado en competencias, las disciplinas son los medios para construirlas.

4. Curriculum flexible y emergente. No podemos estar trabajando en clase la frontera de posibilidades de producción y permanecer ajenos a la evolución de la deuda pública, sus implicaciones, el sentido de la prima de riesgo o las consecuen-

cias que la crisis económica actual tiene sobre las decisiones políticas.

5. Aprende haciendo⁶. Propongamos e involucremos desde nuestra disciplina a los alumnos en proyectos⁷ con sentido, vinculándolos a su desarrollo personal, profesional o social. En esos proyectos y para construir competencias, debemos hacer que el alumno pase por cuatro fases: comprensión o análisis; planificación o diseño; desarrollo o actuación; y evaluación o reformulación.

6. Enseñémoslos a cooperar. Para colaborar hay que aprender, porque nadie nace sabiendo colaborar. Es una estrategia compleja porque nos afecta cognitiva y emocionalmente. La única manera de aprender a cooperar es cooperando mediante trabajos en grupo para afrontar los proyectos definidos en la sugerencia cinco. Esto les permitirá aprender a escuchar, respetar, defender lo propio, ponerse en lugar del otro, provocar el contraste y tomar conciencia de la relatividad tanto del modo de pensar como del de sentir.

7. Debilidades Amenazas Fortalezas y Oportunidades (DAFO). Tiene que ver con la tercera de las competencias definidas por DeSeCo. Esta herramienta del ámbito empresarial podemos utilizarla para que se conozcan a sí mismos y reflexionen sobre lo que hacen. Les ayudará a entender por qué aprenden de una forma o de otra y cómo deben ir mejorando sus procesos de aprendizaje para poder ser aprendices permanentes a lo largo de todas sus vidas.

8. Potenciamos los contextos de producción y aplicación. Esta sugerencia sigue la reflexión de la teoría de Bernstein sobre los contextos. Él distingue tres contextos: de producción; de aplicación; y de reproducción. La repetición no provoca motivación intrínseca, salvo cuando tiene un valor enorme, por ejemplo, la música o la poesía tienen un valor enorme por la belleza de la forma, pero no es el caso de nuestra disciplina. El alumnado encontrará motivación en la Economía si hacemos que crean o, también, si conseguimos que apliquen a la vida lo que hacemos en clase. Debemos reducir al máximo los contextos de reproducción: exámenes estandarizados en los que los obligamos a memorizar y repetir, donde el conocimiento tiene un valor de cambio: por una calificación. Es de-

⁶ «Learning by doing» metodología educativa propuesta por el filósofo, psicólogo y pedagogo estadounidense John Dewey (1963).

⁷ Trabajar por proyectos es una buena opción para construir competencias. Este recurso metodológico fue propuesto por el pedagogo William Heart Kilpatrick (1918).



cir, lo que aprende no le importa, lo aprende para cambiarlo por una nota. Este conocimiento no le interesa al alumno, por eso lo olvida al terminar de hacer el examen. Tenemos que trabajar aquellos elementos de la Economía que tienen para ellos un valor de uso y que sirvan para construir las competencias.

9. Debemos enseñar para la vida y no para selectividad. No se puede programar por Competencias. Las Competencias no se pueden programar, son nuestras finalidades, lo que podemos programar son las actividades. Teniendo siempre presente que la organización, los espacios y los tiempos son variables subsidiarias que tienen que estar al servicio de la construcción de Competencias y no a la inversa. Hasta ahora lo que hacemos es partir de los agrupamientos que tenemos, el calendario, el espacio para, acometer el proyecto cuando lo lógico es proceder de forma inversa.

10. La reforma empieza en nosotros mismos. Si aceptamos un curriculum basado en Competencias la función del docente no puede limitarse a transmitir información de forma clara y a evaluar objetivamente el rendimiento académico de los alumnos. Las nuevas atribuciones que exige

tal curriculum son mucho más amplias: acompañar, guiar, estimular y provocar el aprendizaje que les sirva para desarrollar sus Competencias⁸. Para conseguir tal finalidad tendremos que pensar en nuevas fórmulas de trabajo, por ejemplo, mediante el diseño de actividades, la organización o la creación de contextos. Esta idea, Einstein la resumía de la siguiente forma: «Nunca enseñé a mis alumnos, sólo intento proporcionarles las condiciones para que puedan aprender».

En definitiva, y para concluir, me gustaría hacer hincapié en la última de las sugerencias de cambio en las prácticas, pues el éxito o no de cualquier modificación del currículo va a tener como variable dependiente fundamental al docente. Sólo con nuestro testimonio no podemos crear competencias que ni tan siquiera nosotros tenemos. Interpreto que en la propuesta de DeSeCo se exige que el docente sea el experto del conocimiento y estos profesionales no son los que tienen todos los datos, sino los que tienen los esquemas y los mapas mentales más poderosos para orientarse en la in-

⁸ ...«el reto para los sistemas educativos modernos es crear una profesión rica en conocimiento, en la cuál los responsables de impartir los servicios educativos en primera línea tengan tanto la autoridad para actuar como la información necesaria para hacerlo de forma inteligente, con acceso a sistemas de ayuda eficaces que les apoyen a la hora de trabajar con una clientela de padres y alumnos cada vez más diversa», Schleicher (2005).

certidumbre, en la ambigüedad y en la complejidad del mundo en el que nos ha tocado vivir. Esta última reflexión implica a su vez la exigencia de una remodelación de la formación y de la forma de acceso a la función pública docente: los profesores debemos guiarnos por la pasión por el saber y por la pasión por ayudar a aprender. Estos dos pilares claves exigen que nuestra profesión tenga mucho de vocacional, porque, tanto si sé mucho, pero me importa muy poco que aprendan, así como si me importa mucho que aprendan, pero no sé como hacerlo supone el que no seamos docentes competentes (Hersh y Rychen, 2004). Por eso creo que para poder construir competencias, tanto en la formación como en las pruebas de acceso al ejercicio de la práctica docente, deberían diseñarse de forma que se recogiera la esencia de las dos claves anteriores. Porque quien acepta por vocación la docencia adquiere dos grandes obligaciones que forman parte de la grandeza y la miseria de nuestra profesión, y que quedan ilustradas en los dos compromisos siguientes:

La primera se sintetiza gráficamente en una metáfora del profesor J.M. Domínguez: *«El docente debe saber que es como el personaje mitológico Sísifo, obligado a empujar una piedra enorme cuesta arriba por una ladera empinada, pero antes de alcanzar la cima de la colina la piedra siempre rueda hacia abajo, y Sísifo tiene que empezar de nuevo desde el principio»*.

La segunda sería aceptar el viejo dilema sin solución: «compromiso y distanciamiento». El docente tiene que «enfangarse», ponerse en el nivel del alumno para poder entender y empatizar con ellos. No hay otra manera de saber cómo ellos interpretan la vida, las relaciones, sus intereses, Pero al mismo tiempo tenemos que distanciarnos, no podemos ser «colegas», debemos salir de ahí para cuestionar el círculo vicioso en el que se encuentra el alumno y poder abrirle nuevas expectativas, o dicho en palabras de Unamuno, «el dilema al que se enfrenta constantemente un profesor se sintetiza en que debe sentir hondo y pensar alto».

Referencias bibliográficas

BREWERTON, M. (2004): Reframing the essential skills: Implications of the OECD defining and selecting key competencies project: a background paper, Paper prepared for the Ministry of Educa-

tion.

CASTELLS OLIVÁN, M. (2000): La era de la información, Alianza, Madrid.

DELORS, J. (1996): La educación encierra un tesoro, Informe a la UNESCO de la Comisión Internacional sobre la Educación para el siglo XXI, Compendio Santillana, Ediciones UNESCO.

DEWEY, J. (1963): Experiencia en educación, The Kappate Lectures PI.

FERNÁNDEZ PÉREZ, J.M. (2005): «Matriz de competencias del docente de educación básica», Revista Iberoamericana de Educación, vol. 36 (2), págs.91-109.

HERSH, L. y RYCHEN, D.S.(2004): Definir y seleccionar las competencias clave para la vida, Fondo de Cultura Económica, México.

GARDNER, F. (1991): La teoría de las inteligencias múltiples, Fondo de Cultura Económica, México.

KILPATRICK, W. H. (1918): «The project method» Teacher Collegur Record, vol. 21(4), págs. 319-35.

MORIN, E. (1999): Los 7 saberes necesarios para la educación del futuro, Paidós, Barcelona.

MOYA OTERO J. (2006): Proyecto Atlántida. Base para una estrategia de asesoramiento al desarrollo de un currículo basado en competencias básicas.

OCDE (2002): Definition and Selection of Competencies (DeSeCo): Theoretical and Conceptual Foundations: Strategy Paper.

PÉREZ GÓMEZ, A.I. (2006): «A favor de la escuela educativa en la sociedad de la información y de la perplejidad», en J. Gimeno Sacristán (comp.) La reforma necesaria, Eds. Morata, Madrid.

PÉREZ GÓMEZ, A.I. (2007): «Las Competencias Básicas: su naturaleza e implicaciones pedagógicas», Cuaderno de Educación nº 1, Consejería de Educación del Gobierno de Cantabria.

PERRENOUD, P. (1995): «Des savoir aux compétences: les incidences sur le métier d'enseignant et sur le métier d'élève», Pédagogie collégiale, vol. 9

COYUNTURA ECONÓMICA

Indicadores económicos básicos
Instituto Econospérides

Indicadores económicos básicos

Instituto Econospérides

	Economía internacional				Economía española		Economía andaluza		Periodo dato	Fuentes	Comentario
	EE.UU.		Eurozona		2010 2011		2010 2011		2011		
	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011			
Actividad económica											
1. PIB a precios de mercado (T.V.Interanual (%))	2,9	1,5	1,7	1,4	-0,1	0,8	-0,6	0,3	III Trim.	BdE, INE e IEA	Asfixia de la actividad motivada por debilidad de la demanda interna, derivada del ajuste a la baja del gasto público, el deterioro de las perspectivas y el recrudescimiento de la crisis de la deuda soberana
2. Demanda nacional (aportación al crecimiento. p.p.)	3,3	1,0	0,8	0,5	-1,1	-1,2	-1,7	-1,6			
3. Sector exterior (aportación al crecimiento. p.p.)	-0,5	0,5	0,9	0,9	1,0	2,0	1,1	-1,9			
Mercado laboral											
4. Ocupación (T.V.Interanual (%))	-0,6	0,1	-0,5	-0,1	-2,4	-2,1	-2,1	-2,6	III Trim.	Eurostat e INE	Ligero crecimiento del empleo en EE.UU. Continúa la destrucción neta de empleo en la Eurozona, España y Andalucía
5. Tasa de paro (%)	9,6	9,1	10,0	10,2	20,2	21,5	28,4	30,9			
Precios											
6. IPC (T.V.Interanual (%))	1,6	3,8	1,6	3,0	2,0	3,0	1,8	3,1	Sept.	Eurostat e INE	Ausencia de tensiones inflacionistas estructurales debido a la atonía de la demanda
Sector exterior											
7. Balanza de pagos. Saldo comercial (T.V.Interanual (%))	-32,2	-3,4	-39,4	-69,1	2,8	-8,5	-31,0	42,1	III Trim.	Eurostat, INE e IEA	Corrección del déficit comercial, tras la moderación de la factura energética. Mejora en Andalucía debido al buen comportamiento del turismo
Sector público											
8. Superávit (+)/Déficit (-) Total AA.PP. (%s/PIB)	-8,7	--	-5,2	--	-8,2	-3,9	-3,0 ⁽¹⁾	-1,5	II Trim.	BCE, BdE y JA	Aumento de la deuda y agotamiento en el segundo trimestre de los objetivos de déficit público para el conjunto del año
9. Deuda pública (%s/PIB)	92,2	--	82,5	--	60,1	66,0	8,5 ¹⁾	9,5	III Trim.		
Sector monetario y financiero											
10. Tipo de interés de intervención (%)	0,75	0,75	1,00	1,25	--	--	--	--	Nov.	Fed, BCE, BdE y WFE	Reducción de los tipos de interés por parte del BCE, con perspectivas de nuevas bajadas. Traslado a los tipos interbancarios. Aumento del rendimiento de la deuda pública por las turbulencias en los mercados europeos. Inestabilidad en las bolsas de valores. Mantenimiento de la tendencia descendente de los créditos y los depósitos.
11. Tipos de interés de mercado (%) ⁽²⁾	0,61	0,42	1,35	2,00	--	--	--	--			
12. Rendimiento de la deuda pública a 10 años. Media (%)	3,23	2,87	3,78	4,33	4,25	6,19	--	--			
13. Índice General del Mercado de Valores. Valor Cierre (%) ⁽³⁾	12,8	-0,8	-5,8	-9,0	-17,4	-8,8	--	--	III Trim.		
14. Crédito a familias y empresas (T.V.Interanual (%))	-5,6	-2,0	3,9	1,4	1,0	-3,0	-1,2	-3,9			
15. Depósitos de familias y empresas (T.V.Interanual (%))	3,2	6,5	4,7	3,0	0,4	-0,8	0,1	-0,5			

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 de actualización: 1.1.2012)

GRÁFICO SELECCIONADO

Esperanza de vida en España
Felipe Cebrino Casquero

Esperanza de vida en España

Felipe Cebrino Casquero

Resumen: El objeto de la presente nota es explicar mediante representación gráfica la evolución que ha experimentado la esperanza de vida en España durante los últimos años y las proyecciones a largo plazo.

Palabras clave: Esperanza de vida; asistencia sanitaria; envejecimiento; mortalidad; planificación económica.

Códigos JEL: J11; Y10.

1. Introducción

En los últimos años, la esperanza de vida se ha incrementado acusadamente, haciéndolo también el envejecimiento de la población, lo que trasciende directamente a la planificación de los sistemas sanitarios y a otras áreas como el mercado laboral, el sistema de pensiones o la educación.

2. ¿Qué significa «esperanza de vida»?

La esperanza de vida es uno de los indicadores de calidad de vida más comunes y se define como la media del número de años que vive una determinada población en un cierto periodo de tiempo. En sentido amplio, la esperanza de vida es una estimación del promedio de años que viviría un grupo de personas nacidas el mismo año, si los movimientos en la tasa de mortalidad de la población evaluada se mantuvieran constantes. Por tanto, las tablas de mortalidad son el fundamento principal para calcular la esperanza de vida, ya que permiten evaluar la incidencia de la mortalidad con independencia de la estructura por edad de cualquier población objeto de estudio.

Normalmente, suele tomarse como referencia la esperanza de vida al nacer, diferenciada por sexo,

aunque también en algunos estudios se utiliza la esperanza de vida a los 65 años u otros indicadores que tienen en cuenta la salud de la población (esperanza de vida para personas con una determinada discapacidad).

3. ¿Cómo ha evolucionado este indicador?

En términos generales, se ha constatado un incremento de la esperanza de vida a escala mundial, más intenso en los últimos años, fundamentalmente, como consecuencia de la mejora en las condiciones de vida y del trabajo, así como de los progresos en materia de asistencia sanitaria. Concretamente, en la Unión Europea, desde 1980 ha aumentado en seis años, llegando a 78 años en 2007, con un descenso acusado de la mortalidad prematura. Tomando como referencia la información publicada por la OCDE, más de la mitad de los países que conforman esta organización tiene una esperanza de vida superior a los 80 años, frente al promedio registrado a comienzos de la década de los sesenta, que apenas se acercaba a los 70 años.

4. ¿En que posición se encuentra España?

A lo largo del siglo XX la sanidad española ha avanzado considerablemente y se ha logrado

afianzar la cobertura universal del sistema, ampliar la cartera de servicios y mejorar los resultados en salud y satisfacción global. Esta mejora de la atención sanitaria, junto a la mejor calidad de vida, ha tenido su reflejo en la esperanza de vida de nuestro país, una de las más elevadas del mundo.

En concreto, la esperanza de vida española se ha incrementado una media de tres meses por año desde mediados del siglo XIX, y según la información publicada por la OCDE, en 2009 se ha situado en 81,8 años (gráfico 1), por lo que es uno de los países dentro de esta organización con una mayor esperanza de vida, similar a la de Italia y únicamente por debajo de la de Japón (83 años) y Suiza (82,3 años) (OCDE, 2010).

En este sentido, desde mediados de la década de los setenta, la esperanza de vida se ha incrementado en más de 8 años, y si en 1975 se situaba en torno a 73 años, a finales de la primera década del siglo XXI ronda los 82 años.

Durante el periodo 1975-2009, excluyendo años aislados en los que la esperanza de vida se ha reducido, se ha constatado un avance con respecto al año anterior en la esperanza de vida (gráfico 2). Si se tiene en cuenta una perspectiva temporal más amplia, el incremento de la esperanza de vida es aún mayor, ya que en 1900 la esperanza de vida apenas alcanzaba los 35 años de edad (Goerlich y Pinilla, 2006).

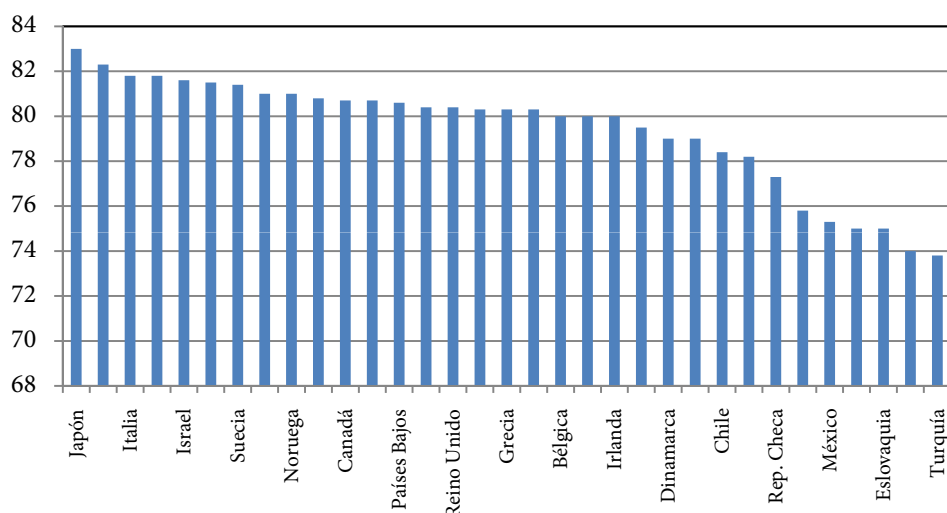
La esperanza de vida puede medirse en función del sexo, existiendo significativas diferencias entre hombres y mujeres, ya que éstas viven un mayor número de años que los hombres, con una esperanza de vida de 84,6 años en 2009, frente a los 78,5 años de media en el caso masculino. De este modo, aunque levemente, se ha reducido el diferencial respecto a comienzos de la década de los noventa, cuando en promedio las mujeres vivían alrededor de 7 años más que los hombres.

Las proyecciones que realiza el INE, para la primera mitad de este siglo, apuntan a un incremento de la esperanza de vida, que podría situarse en el caso de las mujeres en torno a los 90 años en 2048, y por encima de los 84 años en el caso de los hombres, lo que supondría un incremento de más de 5 años en la esperanza de vida española durante los próximos 40 años (gráfico 3).

El análisis por Comunidades Autónomas muestra cómo Madrid, Navarra, Castilla y León, La Rioja y Castilla-La Mancha son las regiones que cuentan con una mayor esperanza de vida, superándose en todas ellas los 82 años de media, llegando a alcanzar los 83 años en el caso de la primera (gráfico 4).

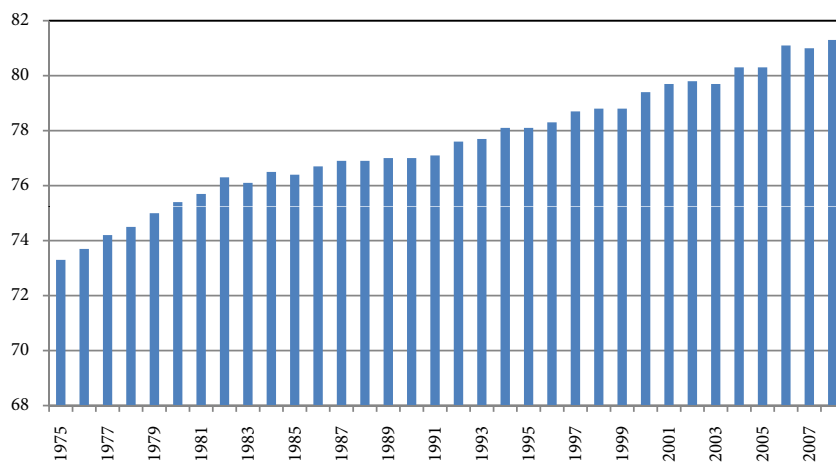
En el extremo opuesto, con una esperanza de vida inferior a los 81 años, se encuentran las regiones de Murcia, Extremadura, Asturias, Andalucía, así como la Ciudad Autónoma de Ceuta, situándose esta última en 78,6 años, aunque todas ellas superan la esperanza de vida media de la Unión Europea.

Gráfico 1: Esperanza de vida en los países de la OCDE, 2009
(Número de años) (Salvo para Italia, 2008 y para Canadá, 2007)



Fuente: OCDE.

Gráfico 2: Evolución de la esperanza de vida en España
(Número de años)



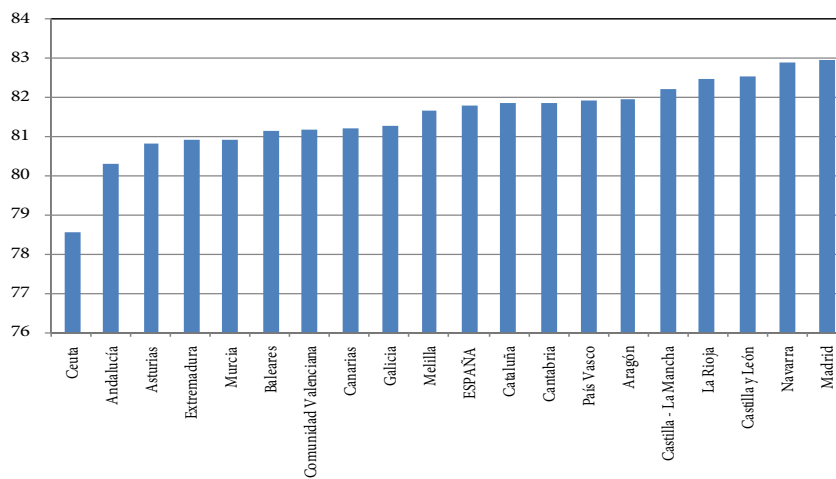
Fuente: OCDE.

Gráfico 3: Evolución de la esperanza de vida por sexo en España
(Número de años)



Fuente: INE.

Gráfico 4: Esperanza de vida en las CC.AA. españolas, 2009
(Número de años)



Fuente: INE.

RADIOGRAFÍA ECONÓMICA

Estructura demográfica de España

Fernando Morilla García

Estructura demográfica de España

Fernando Morilla García

Resumen: En este artículo se analiza la estructura de la población española, señalando sus características actuales y los factores que podrían provocar cambios en su composición, que muestra una clara tendencia al envejecimiento si atendemos a las proyecciones de población en el horizonte de 2021.

Palabras clave: Demografía; envejecimiento; crecimiento vegetativo; saldo migratorio; tasa de dependencia.

Códigos JEL: J11; Y10.

La población española ha experimentado un intenso crecimiento en la última década, que se estima en torno al 14,8 por ciento en términos de tasa acumulada durante el periodo 2000-2010 (el 1,4 por ciento de media anual), hasta alcanzar una población residente de 46 millones de personas. Este incremento poblacional ha venido acompañado de algunos cambios en la estructura demográfica, es decir, en la composición de la población, según el sexo, la edad y la actividad económica. En cualquier caso, el origen de este crecimiento poblacional puede identificarse con dos factores:

— El *crecimiento natural o vegetativo*, que se produce cuando la diferencia entre el número de nacimientos y de defunciones es positiva, tal y como ha sucedido en el período 2000-2010.

— El impacto positivo del *saldo migratorio*, obtenido como la diferencia entre la cifra de inmigrantes y de emigrantes, que también ha contribuido al aumento de la población en la década analizada.

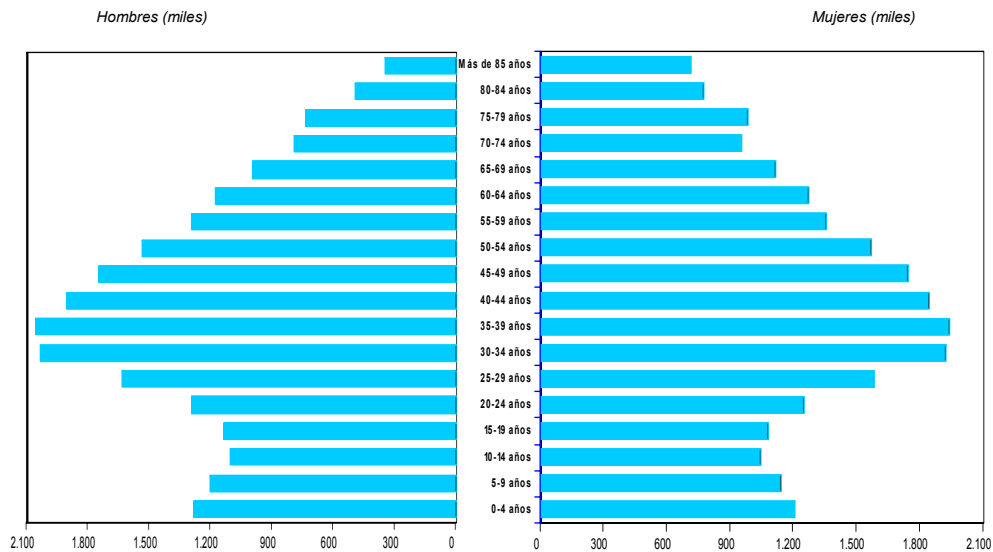
La incidencia de estos elementos sobre los distintos grupos de población puede analizarse en la pirámide de población de 2011 (gráfico 1), que permite representar gráficamente la estructura demográfica por sexo y edad. Así, la caracterización de la población española permite destacar una mayor presencia de hombres que de mujeres en los grupos de edad inferiores a 50 años, con diferencias muy acusadas en el colectivo de entre 30 y 40 años, debido a la mayor incorporación de inmigrantes varones en este grupo. En cambio, sucede lo contrario a partir de los 50 años, con un

número superior de mujeres, dado que entre los grupos más longevos la mortalidad masculina es más elevada.

En cuanto a la edad, el rasgo más significativo es que se trata de una población envejecida, como consecuencia de un crecimiento natural positivo pero bajo, derivado de tasas brutas de natalidad y de mortalidad también reducidas (el Instituto Nacional de Estadística (INE) estima 10,6 nacimientos y 8,5 defunciones por cada mil habitantes en 2011), aunque también se percibe en un debilitamiento de la base de la pirámide, pese al ensanchamiento observado en las generaciones que se acercan al primer empleo. No obstante, la llegada de inmigrantes desde finales de los noventa se ha traducido en un saldo migratorio positivo, que ha contribuido, no sólo al crecimiento demográfico, sino también a un leve rejuvenecimiento de la población española, ya que este aumento se concentró sobre todo entre los grupos de adultos jóvenes, comprendidos entre 20 y 40 años, que también han elevado la tasa de natalidad.

Por otra parte, es preciso realizar una breve referencia a los cambios que han tenido lugar en la actividad socioeconómica, como consecuencia de la evolución demográfica, y que se constatan un aumento de la población activa más intenso (según la Encuesta de Población Activa, del 28,3 por ciento entre 2000-2010) que el del número de habitantes, que obedece, tanto al avance natural de la población, como a la llegada de inmigrantes y la mayor incorporación de la mujer al mercado laboral.

Gráfico 1: Pirámide de población de España, 2011

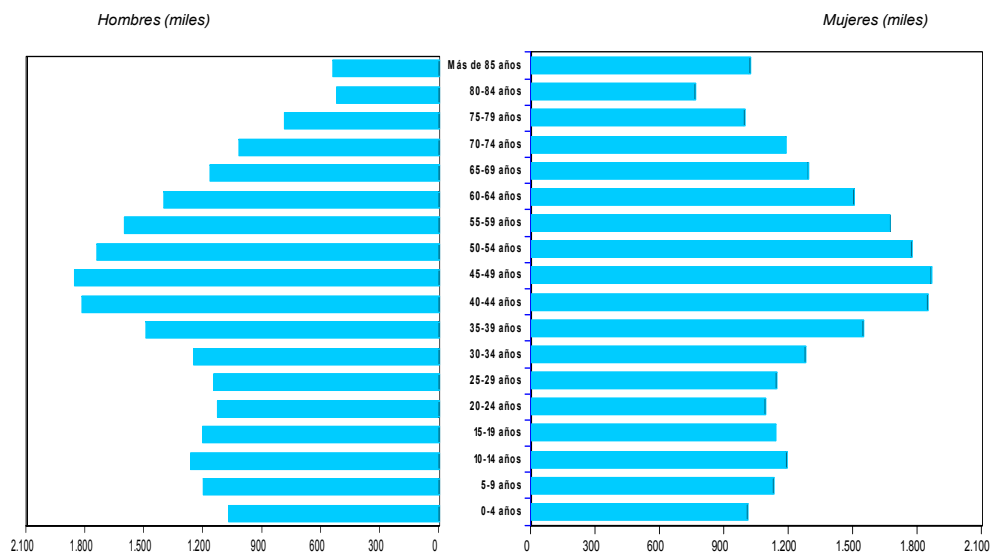


Fuente: INE.

No obstante, desde una perspectiva económica y social, el cambio más relevante en la estructura de la población española en las últimas décadas es su progresivo envejecimiento y, en este sentido, resulta de gran interés tratar de aproximar los factores que incidirán en su evolución en el futuro para tratar de dar respuesta a posibles desequilibrios. A tal fin, la Proyección de la población de España a corto plazo 2011-2021 (INE, 2010) permite constatar un comportamiento llamativo, ya que es la primera vez que el INE estima un decrecimiento demográfico. Según estos datos, España perderá alrededor de medio millón de habitantes en los próximos 10 años, reduciendo su población hasta los 45,6 millones de personas en 2021. Los

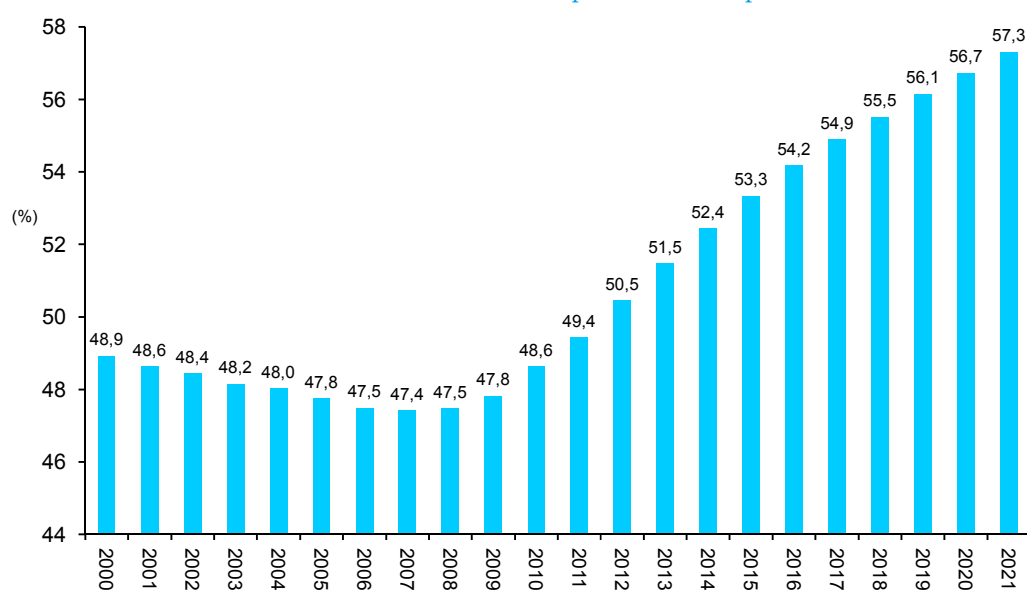
cambios que provocaría este fenómeno sobre la estructura demográfica pueden apreciarse en el gráfico 2, que evidencia una población más envejecida en 2021, como se desprende de un aumento en los grupos de mayor edad con relación a 2011 (se estima que en ese período el número de personas mayores de 64 años se incrementará en 1,4 millones). Asimismo, se aprecia una reducción de la población menor de diez años (se estrecha la base de la pirámide), con un descenso de la natalidad ocasionado por la menor cifra de mujeres en edad fértil, que se encuentra asociada a las generaciones comprendidas entre los 20 y 44 años que proceden de la crisis de natalidad de los ochenta y principios de los noventa.

Gráfico 2: Pirámide de población de España, 2021



Fuente: INE.

Gráfico 3: Evolución de la tasa de dependencia en España, 2000-2021



Fuente: INE.

Además de estos factores que anticipan un crecimiento vegetativo cada vez más débil, las previsiones apuntan a un descenso de la inmigración, que invertiría el saldo migratorio en la próxima década hasta hacerlo negativo, ya que las expectativas de encontrar un empleo y mejores condiciones de vida que impulsaron la llegada de extranjeros desde finales de los años noventa disminuirán en los próximos años, lo que también incidiría negativamente sobre la natalidad. En cualquier caso, los saldos migratorios pueden alterarse en sentido contrario si se modifican las expectativas de crecimiento económico como se ha comprobado en la pasada década.

En definitiva, los cambios vaticinados en la estructura de la población podrían representar ciertos riesgos desde un punto de vista social y económico. A tenor de estos datos, la tasa de dependencia española¹ (gráfico 3), obtenida como el cociente entre la población que no está en edad de trabajar (menores de 16 y mayores de 64 años) y la población potencialmente activa (con edad comprendida entre 16 y 64 años), mantendría la trayectoria creciente iniciada en 2009, pasando de un 49,4 por ciento en 2011 hasta alcanzar el 57,3 por ciento en 2021. De este modo, se incrementaría el esfuerzo que debe realizar la población en edad de trabajar para cubrir las necesidades de la población dependiente. En concreto, de mantenerse el progresivo envejecimiento de la población, las

preocupaciones principales estarían relacionadas con la financiación de la demanda de servicios sociales, los gastos sanitarios y los riesgos para la sostenibilidad del sistema de pensiones nacional, que debe asumir una población activa que tiende a reducirse.

Referencias bibliográficas

INE (2010): Indicadores demográficos básicos 2000-2010 y Proyección de población a corto plazo 2011-2021.

¹ La nueva Ley de Reforma de las Pensiones supone un alargamiento gradual de la edad de jubilación hasta los 67 años, lo que reducirá la tasa de dependencia hasta los 67 años desde su entrada en vigor en 2013.

METODOLOGÍA ECONÓMICA APLICADA

Análisis Coste-Beneficio

Bienvenido Ortega Aguaza

Análisis Coste-Beneficio

Bienvenido Ortega Aguaza

Resumen: El análisis coste-beneficio (ACB) es una metodología para evaluar de forma exhaustiva los costes y beneficios de un proyecto (programa, intervención o medida de política), con el objetivo de determinar si el proyecto es deseable desde el punto de vista del bienestar social y, si lo es, en qué medida. Para ello, los costes y beneficios deben ser cuantificados, y expresados en unidades monetarias, con el fin de poder calcular los beneficios netos del proyecto para la sociedad en su conjunto. Esta metodología muestra además quién gana y quién pierde (y por cuánto) como resultado de la ejecución del proyecto. El ACB se utiliza en la evaluación *ex ante* como una herramienta para la selección de proyectos alternativos o para decidir si la implementación de un proyecto concreto es socialmente deseable. También puede ser empleado *ex post* para cuantificar el valor social neto de un proyecto previamente ejecutado.

Palabras clave: Evaluación de Proyectos; costes (beneficios) privados y sociales; tasa de descuento social; eficiencia; bienestar Social.

Códigos JEL: D61; H43.

«Todo necio confunde valor y precio»
Antonio Machado

Los poderes públicos tienen que tomar decisiones acerca de la inversión de recursos cuyos beneficios para la sociedad no son evidentes, dado que buena parte de estos no se capturan a través de los mecanismos de mercado y se obtienen, además, distribuidos en un horizonte temporal que puede ser largo. Así, por ejemplo, si bien las inversiones públicas en carreteras proporcionan beneficios a la sociedad en un periodo relativamente corto después de haberse puesto en funcionamiento, las inversiones en educación requieren un periodo superior a veinte años para que puedan proporcionar los beneficios derivados del aumento del capital humano de la población. Incluso, en el caso de proyectos medioambientales, los beneficios del proyecto se obtienen a muy largo plazo. En todas las circunstancias, más si cabe ante la existencia de restricciones presupuestarias, este tipo de decisiones deberían de tomarse, de alguna forma u otra, comparando los costes del proyecto con sus beneficios esperados a lo largo del horizonte temporal en el que dicho proyecto produce sus impactos. Con este propósito, el análisis económico ha desarrollado un instrumento útil para evaluar proyectos de inversión, de forma que puede servir de guía en las decisiones públicas para canalizar los recursos hacia aquellos proyectos que proporcionen un mayor beneficio neto a

la sociedad. Este instrumento es el análisis coste-beneficio social (ACB).

El ACB tiene su fundamento teórico en la Economía del Bienestar, rama del análisis económico que se ocupa de la formulación de proposiciones éticas útiles para determinar la conveniencia de una política concreta o de una particular asignación de recursos. Es por ello que la aplicación del ACB como herramienta de evaluación persigue como objetivo maximizar el bienestar social, promoviendo la asignación eficiente de los recursos. Sobre estas bases, el ACB desarrolla un marco metodológico que, muy resumidamente, consta de las siguientes etapas (de Rus, 2010; European Commission, 2008):

1. En primer lugar, es necesario identificar claramente el proyecto y obtener un profundo conocimiento de cómo se va a ejecutar. Esto implica una precisa definición de sus objetivos socioeconómicos y de la población cuyo bienestar debe ser considerado. Este paso es muy importante para asegurar la *viabilidad técnica* del proyecto y también para presentar las *alternativas relevantes* al mismo.

2. También es ineludible asegurar la *viabilidad financiera* del proyecto. Con este fin, es necesario definir en primer lugar el ciclo de vida del proyecto y la distribución de los ingresos (*I*) y gastos (*G*) en el periodo relevante. Ello permitirá utilizar el método de descuento del flujo monetario, em-

pleando la tasa de descuento financiero (i) apropiada para expresar los flujos futuros en valores monetarios actuales, con el propósito de calcular el *valor actual neto financiero* (VANF) del proyecto. A efectos prácticos, y suponiendo que la inflación afecta a los ingresos y gastos por igual, (i) es un tipo de interés nominal. El VANF se calcula entonces restando el valor presente de los gastos del valor presente de los ingresos generados por el proyecto, de acuerdo con la siguiente expresión:

$$VANF = \sum_{t=0}^T \frac{I_t - G_t}{(1+i)^t} \quad (1)$$

En la expresión (1) ($I_t - G_t$) es el flujo de caja generado en cada año (t) y (T) es el horizonte de planificación del proyecto. Si el VANF es negativo, o incluso si para un solo año el flujo de caja generado es negativo, la viabilidad financiera del proyecto no está garantizada. En este caso, sería necesario modificar la estructura financiera del proyecto, para cubrir el resultado negativo, mediante la utilización, por ejemplo, de tarifas a los usuarios o la búsqueda de fuentes de financiación adicionales.

3. El siguiente paso es la identificación de los *costes y beneficios sociales* del proyecto y su distribución en el tiempo. Estos costes y beneficios deben de reflejar todos los recursos empleados y los resultados obtenidos, incluyendo los impactos que afectan indirectamente a otros mercados, en particular en el mercado de trabajo, además de los posibles *efectos externos* directos. Estos efectos externos (o externalidades) son beneficios y costes reales del proyecto, que afectan al bienestar de los agentes económicos (individuos o empresas), pero que no son capturados por los mecanismos del mercado. Por ejemplo, entre estos, pueden mencionarse los daños ambientales causados por la congestión del tráfico (externalidad negativa), o los beneficios para la sociedad originados por la reducción de accidentes o de las emisiones de CO₂ debido a, por ejemplo, la construcción de una nueva autopista (externalidades positivas).

4. Una vez identificados y cuantificados en términos físicos, los recursos empleados y los resultados generados por el proyecto deben de ser expresados en términos monetarios. Al estimar los valores monetarios de bienes y servicios en *mercados imperfectos* (es decir, cuando el precio de mercado no refleja el coste de oportunidad de los bienes y servicios, es decir, su valor monetario en su mejor uso alternativo) o en el caso de bienes

o servicios *que no tienen mercado* (es decir, bienes que no se intercambian en el mercado y, como consecuencia, para los que no existe precio), el analista tiene que estimar los costes y beneficios sociales en términos monetarios estimando los denominados *precios sombra* (o *contables*). En el caso de mercados imperfectos, los precios sombra a menudo difieren de los precios de mercado porque tienen que reflejar los costes y los beneficios reales para la sociedad de los recursos y los resultados del proyecto. Por ejemplo, el precio sombra del trabajo puede ser más bajo que los salarios de mercado si el proyecto utiliza mano de obra expuesta al desempleo. Sin embargo, si el proyecto desvía mano de obra de regiones o sectores más productivos, el precio sombra del trabajo puede ser mayor que los salarios vigentes en el mercado local/sectorial. En el caso de bienes que no tienen mercado (externalidades, bienes públicos...), el analista tiene que reconstruir el mecanismo de mercado para estimar la disposición de los individuos a pagar para evitar el coste o disfrutar del beneficio. Además, dado que los impuestos son transferencias de dinero entre unidades económicas, es necesario eliminar todos los efectos de la fiscalidad sobre los precios.

5. Posteriormente, hay que calcular el *valor actual neto económico* (VANE) del proyecto, descontando todos los costes (C) y beneficios (B) futuros (expresados a precios constantes) mediante la utilización de una *tasa social de descuento* (r) y la expresión (2):

$$VANE = \sum_{t=0}^T \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t} \quad (2)$$

La tasa social de descuento refleja la preferencia social por los beneficios y costes en la actualidad frente a los beneficios y costes futuros y, en general, no coincide con la tasa de descuento privada. La cuestión de la selección de la apropiada tasa social de descuento en la evaluación de proyectos ha sido objeto de una gran controversia. Es este sentido, por ejemplo, se espera que las tasas sociales de descuento sean distintas en los países desarrollados y en desarrollo: una mayor tasa de descuento para los países en vías de desarrollo refleja la necesidad en estos países de invertir en proyectos que sean más útiles socialmente.

Se considera entonces que el proyecto es socialmente deseable si el VANE calculado es positivo. Este criterio también es adecuado para elegir entre proyectos alternativos, mutuamente excluyentes (cuando sólo es posible llevar a cabo uno de

ellos). Sin embargo, cuando varios proyectos obtienen un *VANE* positivo y no son mutuamente excluyentes (es decir, es posible implementar más de uno), la ratio coste-beneficio (*RCB*), según la expresión (3), establece un criterio de decisión que complementa al *VANE* y permite jerarquizar los proyectos.

$$RCB = \frac{\sum_{t=0}^T \frac{B_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=0}^T \frac{C_t}{(1+r)^t}} \quad (3)$$

Es importante señalar sin embargo que la *RCB* no es aconsejable para elegir entre proyectos mutuamente excluyentes y que es sensible a la clasificación de los efectos de los proyectos como beneficios en lugar de costes.

Sin embargo, dado que es deseable otorgar más peso a una unidad extra de bienestar que beneficia a un individuo pobre que la que beneficia a una persona que ya está disfrutando de un alto nivel de bienestar (Pearce y Nash, 1981), es necesario convertir las medidas monetarias de los beneficios netos de los proyectos en una medida del bienestar social aplicando un sistema de ponderaciones que permita asignar diferentes pesos a los beneficios netos que pueden obtener los diferentes grupos de población considerados. Loomis (2011) ofrece un amplio estudio de los diferentes *sistemas de ponderaciones distributivas* empleados en la literatura empírica del ACB.

Finalmente es necesario realizar un análisis de sensibilidad recalculando los *VANE* de los proyec-

tos sobre la base de escenarios alternativos para las variables clave del análisis.

En suma, el ACB debe ser considerado como una ayuda para la toma de decisiones, no una práctica mecánica para la toma de decisiones. Una de sus principales fortalezas es que permite la creación de una ordenación de los proyectos (incluyendo la alternativa *no hacer nada* y *hacer lo mínimo*). Sin embargo, los problemas vinculados a la previsión y la valoración monetaria de los efectos externos son serias limitaciones de esta técnica. Por esta razón el ACB requiere una gran precisión y consistencia en su aplicación. No obstante, estos problemas no deben de ocultar el hecho de que el ACB es el mejor evaluador disponible para evitar la asignación ineficiente de los recursos públicos.

Referencias bibliográficas

DE RUS, G. (2010): *Introduction to Cost-Benefit Analysis. Looking for Reasonable Shortcuts*, Cheltenham, Inglaterra, Edward Elgar.

EUROPEAN COMMISSION (2008): *Guide to Cost Benefit Analysis of Investment Projects*, Bruselas, European Commission, Regional Policy.

LOOMIS, J.B. (2011): «Incorporating distributional issues into Benefit Cost Analysis: why, how, and two empirical examples using non-market valuation», *Journal of Benefit-Cost Analysis*, 2 (1), article 5. (<http://www.bepress.com/jbca/vol2/iss1/5>).

PEARCE, D. W. & NASH, C. A. (1981): *The social appraisal of projects: A text in Cost-Benefit Analysis*, Macmillan.

RAZONAMIENTO ECONÓMICO

¿Son comparables las ratios de presión fiscal y de deuda pública?

José M. Domínguez Martínez

¿Son comparables las ratios de presión fiscal y de deuda pública?

José M. Domínguez Martínez

Resumen: En esta nota se llama la atención acerca de las cautelas a adoptar a la hora de comparar la significación de las ratios de presión fiscal y de deuda pública respecto al PIB, a fin de evitar posibles confusiones respecto a la importancia relativa de los impuestos y del endeudamiento como formas de financiación de las actividades del sector público.

Palabras clave: presión fiscal; ratio deuda pública; niveles; comparabilidad.

Códigos JEL: H20; H63.

Al hilo del profundo deterioro de las finanzas públicas como consecuencia del impacto de la crisis iniciada en 2007, algunos indicadores representativos de la posición económica y financiera del sector público se han situado en el centro del debate. En particular, las ratios de presión fiscal y de deuda pública con respecto al producto interior bruto (PIB) vienen acaparando la mayor atención. La magnitud que debe tener la presión fiscal para que el Estado pueda atender los innumerables retos sociales a que tiene que hacer frente y el nivel máximo que puede alcanzar la deuda pública para no entrar en una zona de insostenibilidad de las finanzas públicas son cuestiones de extraordinaria relevancia para la sociedad en su conjunto, por lo que es lógico que conciten gran interés.

No es la pretensión de esta nota entrar a considerar los mencionados aspectos, sino, simplemente, incidir en la faceta de la posible comparabilidad de los dos indicadores representativos. Aunque se trata de una cuestión sobradamente conocida, no es infrecuente, en los últimos tiempos, encontrar algunos planteamientos, habitualmente provenientes de fuera del campo económico, en los que, de forma explícita o implícita, ambos quedan equiparados en el plano argumental. En este contexto se hace mención de que la presión fiscal ha quedado estancada en tanto que aumenta sostenidamente la ratio de la deuda pública. Aunque pueda tratarse de una observación correcta en lo

superficial, ¿es adecuado derivar la conclusión a veces subrayada de que el endeudamiento tiende a superar a la imposición como vía para la financiación de los gastos públicos?

La respuesta descansa en la distinta naturaleza de las magnitudes que se comparan: en un caso estamos ante una variable flujo, en otro, ante una variable stock. La presión fiscal suele definirse como el conjunto de los impuestos (y cotizaciones sociales) recaudados durante un año, expresados como proporción del PIB del mismo año; la ratio de la deuda pública mide el saldo vivo de la deuda existente a una fecha concreta, como porcentaje del PIB. Consiguientemente, la presión fiscal mide ingresos que se obtienen años tras año, mientras la ratio de la deuda refleja el importe acumulado del endeudamiento en un determinado momento. Consiguientemente, carece de sentido efectuar una comparación directa de ambos indicadores sin tener en cuenta el significado económico de cada uno de ellos.

Algunos de los comentarios aludidos señalan que la presión fiscal ha permanecido, por ejemplo, estancada en el 35 por ciento, en tanto que la ratio de la deuda ha ascendido del 40 por ciento al 60 por ciento del PIB entre finales de 2007 y finales de 2010, lo que ha llegado a interpretarse como un vuelco en la forma de financiación del sector público. Sin embargo, lo que realmente se desprende es que en cada uno de los años 2008, 2009 y 2010

se ha obtenido una recaudación del 35 por ciento del PIB (en total, 105 unidades monetarias, con un PIB constante en términos nominales de 100) y que, en el conjunto de los tres años, se ha acumulado una deuda neta equivalente al 20 por ciento del PIB (20 unidades monetarias). Esta acumulación de deuda viene a reflejar el desfase existente entre los gastos y los ingresos públicos (no financieros). Para haberlo evitado, habría sido necesario, *ceteris paribus*, un aumento de la presión fiscal hasta el 41,7 por ciento del PIB.

En definitiva, la preservación del equilibrio presupuestario hubiese requerido, sin adoptar medidas en la vertiente de los gastos públicos, un incremento de la recaudación, lo cual no es sinónimo de que el recurso al endeudamiento haya superado al de la imposición en el período analizado.



CURIOSIDADES ECONÓMICAS

La paradoja de los tipos de interés

José M. Domínguez Martínez

La paradoja de los tipos de interés

José M. Domínguez Martínez

Resumen: En esta nota se pone de relieve una de las paradojas producidas en el contexto de la crisis de la deuda soberana en la Unión Europea en relación con los tipos de interés aplicables en los distintos mercados. Concretamente, se pone de manifiesto cómo los préstamos hipotecarios a particulares están sujetos en España a un tipo de interés inferior al que tiene que pagar el Estado español para emitir deuda.

Palabras clave: tipos de interés; paradojas; divergencias; deuda pública; créditos privados.

Códigos JEL: E43.

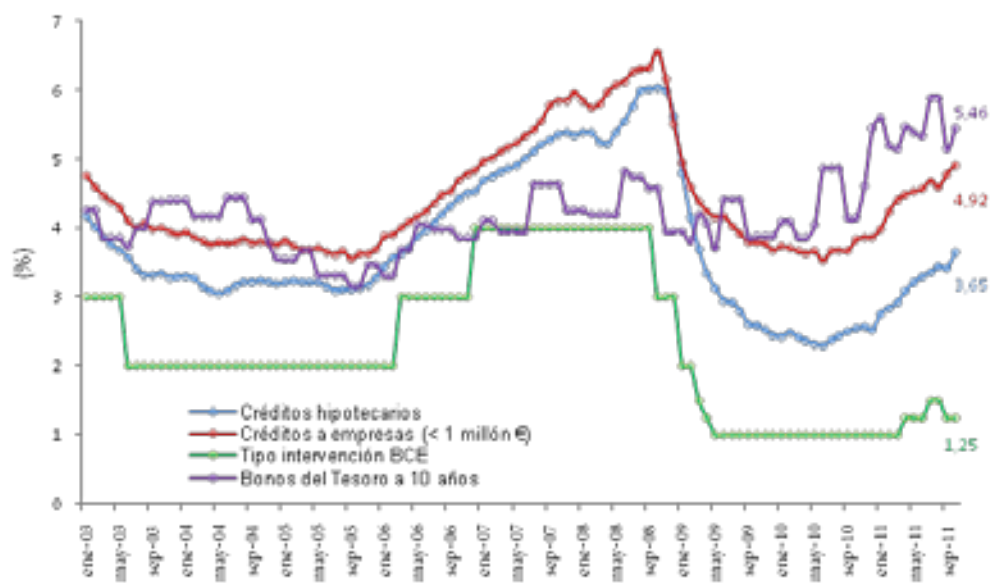
La crisis económica y financiera internacional en la que están inmersos desde hace varios años los países desarrollados está dando lugar a situaciones verdaderamente singulares, que en no pocas ocasiones han provocado el desconcierto entre los responsables de la política económica o desactivado la capacidad de reacción de instrumentos concebidos para entornos donde solía haber un mayor control sobre las variables en juego. Los tipos de interés configuran un ámbito donde se han producido episodios que han puesto en jaque, si no los fundamentos teóricos, sí algunas convenciones bastante arraigadas. Baste mencionar un hecho que afecta a la línea de flotación de la propia Unión Monetaria Europea. Una de las ventajas esgrimidas ante su puesta en marcha era propiciar un espacio donde se unificaran los tipos de interés de los Estados participantes en el proyecto. La situación vivida a lo largo de los últimos años aporta, de manera dramática, argumentos contundentes contra esa pretensión, no hace mucho considerada casi un dogma de fe.

Igualmente podrían mencionarse otros supuestos, pero el objeto de esta nota es centrarse en una de las paradojas observadas, la relativa a las divergencias entre los tipos de interés afrontados por los distintos agentes económicos de un mismo país, como ocurre actualmente en España. Comencemos por las entidades de crédito; estas

tienen la oportunidad de obtener financiación del Banco Central Europeo a un tipo de interés en torno al 1 por ciento, aunque, en caso de acudir a los hoy día restrictivos mercados de financiación mayorista, tendrían que afrontar tipos considerablemente elevados. Por otro lado, los particulares que obtienen financiación con garantía hipotecaria suelen pagar un tipo del orden del 4 por ciento anual. Es cierto que se trata de operaciones con una garantía real, pero, por ejemplo, los créditos a las empresas están sujetos a un precio no mucho más elevado. Por último, el Estado español se ve obligado a pagar un tipo de interés superior para colocar su propia deuda. El gráfico 1 ofrece una síntesis de las divergencias constatadas en los últimos tiempos respecto a los tipos de interés considerados.

Evidentemente, cualquier análisis de los costes financieros ha de tener presentes las diferencias existentes en aspectos clave como las garantías ofrecidas, los plazos o el carácter fijo o variable de los tipos, pero las brechas surgidas constituyen un verdadero *conundrum*. Un auténtico acertijo del que solo podrá salirse cuando la economía logre recuperar sus constantes financieras y las decisiones que se adopten respondan más a los *fundamentales económicos* que a la histeria irracional.

Gráfico 1: Evolución de los tipos de interés en España



Fuente: Banco de España.

LA ECONOMÍA VISTA POR SUS PROTAGONISTAS

Movimiento 15-M. Entrevistas

María Azuaga Herrera

El Movimiento 15-M. Entrevistas

María Azuaga Herrera

El pasado 15 de mayo de 2010 nació en España un Movimiento que atrajo la atención mundial. Miles de personas de todas las edades y condición social salían a la calle de manera espontánea y pacífica para manifestar su desacuerdo con el actual panorama económico, político y social. La corrupción política, el paro y la Banca se convirtieron en protagonistas de carteles y pancartas reivindicativas que ilustraban el desánimo e indignación de este colectivo. Bautizado como 15-M, este fenómeno social, sin precedentes en España, ha llenado cientos de páginas de periódicos y ha centrado numerosos debates en televisión, en radio y, sin duda, en Internet, donde las redes sociales han jugado, y continúan teniendo, un papel decisivo.

En sus asambleas celebradas a pie de calle, los ciudadanos han hablado de política, de democracia, de desigualdades sociales y, sobre todo, de Economía. Entre sus propuestas económicas figuran, entre otras, la reducción del desempleo, el restablecimiento de la edad de jubilación a los 65 años, el derecho a la vivienda, la prohibición de cualquier rescate o inyección de capital a entidades Bancarias con dificultades y su transformación en un banco público bajo control social, la eliminación de las Sociedades de Inversión de Capital Variable (SICAV), el aumento del tipo impositivo a las grandes fortunas y a la Banca, y la reducción del gasto militar y de la administración pública.

El debate, que aún continúa en la calle, se traslada ahora a este número de la revista eXtoikos. Las siguientes entrevistas muestran la opinión de cinco ciudadanos que representan a diversos colectivos sociales. Entre ellos, un joven empresario autónomo, un sociólogo y periodista, una jubilada, un economista y el portavoz del colectivo del 15-M en Málaga, analizan algunas de las cuestiones económicas que reivindica este Movimiento, articulándose este análisis a través de estas preguntas comunes:

1. Un descenso del desempleo por debajo del 5 por ciento, el derecho a una vivienda, el control de las entidades Bancarias y la inspección y vigilancia del fraude fiscal son sólo algunas de las propuestas económicas planteadas por el 15-M. ¿Le parecen una utopía o una realidad?

2. ¿Cree que influirán en las decisiones de los políticos?

3. ¿Qué opina sobre la propuesta de permitir la dación en pago de las viviendas para cancelar las hipotecas?

4. En los últimos días miembros del Movimiento 15-M están «okupando» algunos edificios vacíos en las grandes capitales españolas para familias desahuciadas por no pagar su alquiler o hipoteca. ¿Qué le parece? ¿Qué otras soluciones plantea al problema de la vivienda que existe en España?

5. Entre las medidas contra el paro que plantea el colectivo se encuentran el reparto de trabajo

mediante el fomento de las reducciones de jornada y la conciliación laboral, el restablecimiento de la edad de jubilación a los 65 años, bonificaciones para las empresas con menos del 10 por ciento de contratación temporal y la imposibilidad de despidos en las grandes empresas que tengan beneficios. ¿Es partidaria/o de ellas? ¿Le afecta alguna directamente?

6. ¿Está de acuerdo con las inyecciones de capital público a entidades financieras mal gestionadas? ¿Cree que, como reivindica el Movimiento, deberían convertirse en Bancos públicos bajo control social?

7. ¿Qué opina de la propuesta de aumentar el tipo impositivo a las grandes fortunas y a las entidades Bancarias?

8. ¿Cómo ve el futuro del Movimiento 15-M? ¿Cree que todas estas reivindicaciones se mantendrán en el tiempo a pesar de los cambios gubernamentales y de cómo se suceda la crisis en los próximos años?



Álvaro Muñoz
38 años
Biólogo y empresario

«Los políticos viven instalados en el cortoplacismo»

Este biólogo, de 38 años de edad, y que posee una empresa de asesoramiento de sostenibilidad energética y ambiental, considera que las propuestas contra el paro deberían haber sido objetivos por cumplir desde hace tiempo y, como empresario, no está de acuerdo con las inyecciones de capital público a entidades financieras mal gestionadas «ya que hay que ser consecuente con el trabajo que uno realiza».

1. Las dos primeras son propuestas utópicas en España, ni tan siquiera en periodos de elevado crecimiento económico se ha llegado a ese nivel de desempleo, mucho menos en un futuro próximo. El derecho a la vivienda es de esos derechos «sobre el papel», siempre lo he considerado inabarcable por cualquier gobierno debido al cortoplacismo en el que viven instalados los políticos y, más aún, con las cifras de desempleo actual. Las siguientes propuestas, en cambio, son fundamentales de cara al mantenimiento del modelo económico vigente, que ha manifestado una fragilidad enorme en este sentido, ya que la opacidad del sistema financiero junto a la «ingeniería» que lo sustenta, han sido actores principales del escenario tan desastroso que vivimos en la actualidad. Creo que si no jugamos todos con las mismas reglas nunca se saldrá de esta situación.

2. Rubalcaba hablaba de aumentar los impuestos de las grandes fortunas si llegaba a ser Presidente del Gobierno, aunque da la impresión de que es Izquierda Unida quien se identifica claramente con las propuestas del 15-M, su mensaje de campaña con el lema «rebélate» es un claro ejemplo de ello.

3. Es una realidad que ya se realiza en cualquier entidad financiera, aunque es cierto que si planteas esta posibilidad te presentan numerosos condicionantes y siempre te van a proponer otras alternativas como refinanciar la hipoteca. Para los Bancos es la última opción. Por desgracia esta situación aumenta día a día.

4. Es un asunto complejo, la «okupación» tiene muchas aristas difíciles de pulir, el fin puede que sea bueno, pero hay cuestiones como la seguridad de las personas que ocupan esos inmuebles, las condiciones en que se encuentran, su relación con el entorno... casi siempre surgen problemas en este sentido y acaba siendo un escenario difícil de gestionar. En este caso, sí que creo que las entidades públicas municipales, autonómicas y estatales

asociadas a la gestión de la vivienda no funcionan ni sirven para resolver parte del problema, ya que podrían plantear algún tipo de solución, como por ejemplo, realojar temporalmente a estas familias durante un plazo determinado en viviendas de titularidad pública mientras encuentran una salida a su situación.

5. Me parecen propuestas que deberían haber sido «objetivos» por cumplir desde hace tiempo, sobre todo en el marco del estado socio-económico en el que nos encontrábamos, pero la realidad actual parece que marca la dirección contraria, aprobación de la jubilación a los 67 años, aumento de la contratación temporal, conciliación laboral inexistente, etc. Todas aquéllas que tengan que ver con una pyme y la familia sí que me afectan.

6. No, no estoy de acuerdo, yo como empresario me tengo que levantar a diario pensando en que hay ser consecuente con el trabajo que uno realiza, no hay margen de error, esto implica mejorar día a día para mantenerse a flote, si no lo hago, tendría que cerrar y seguramente nadie llamará a mi puerta para darme capital público, ¿por qué a otros sí? Este hecho es el resultado de la parte perversa del sistema, mientras no haya entidades independientes de control con capacidad de actuación inmediata no hay solución. Te cuentan que esto se hace por evitar males mayores ¿cuáles?, es que también he escuchado cientos de veces a expertos decir que si nuestra prima de riesgo pasaba de los 400 puntos reventábamos, y así llevamos meses, reventando pero sin escuchar la explosión...

7. Me parece muy bien, siempre van por delante a la hora de generar beneficios dada su posición, así que me parece bien que en las circunstancias actuales la solidaridad se convierta en una obligación temporal para aquéllos que más tienen.

8. Lo veo incierto y no creo que influya en la salida o no de esta crisis. El 15-M se ha reproducido en muchos países pero lo veo como un factor «mi-

cro» en esta crisis. Pienso que es el propio sistema, a nivel «macro», el que se está derrumbando, así que serán los actores a ese nivel quienes tengan que desarrollar un nuevo modelo basado en una autorregulación efectiva que permita mantener

esto en pie. El problema es saber cuánto tiempo tardarán en encajar de nuevo las piezas que ahora no encajan, y lo que ello está suponiendo y supondrá para todos nosotros.



Antonio Sánchez
45 años
Sociólogo y periodista

«La mayor potencia del Movimiento 15-M estriba en su capacidad de formular preguntas»

Antonio Sánchez, de 45 años, es sociólogo y periodista. Para él, la recuperación de la calle como ágora, la concentración como modo de participación política o el grito airado contra la burocratización de los canales y formas de representación de la voluntad popular son reclamaciones mucho más relevantes y valiosas que las distintas medidas que propone el Movimiento 15-M.

1. En otras ocasiones y foros, he asegurado que la mayor potencia del llamado Movimiento 15-M estriba en su capacidad de formular preguntas y no tanto en el ramillete de respuestas que plantean a las mismas (Especial 15-M en La Opinión de Málaga: <http://www.laopiniondemalaga.es/pi-Movimiento-15-M/2011/06/14/adoquines-preguntas/429700.html>). La recuperación de la calle como ágora, la concentración como modo de participación política o el grito airado contra la burocratización de los canales y formas de representación de la voluntad popular son reclamaciones mucho más relevantes y valiosas que las distintas medidas que propone el Movimiento 15-M, la mayoría de las cuales suenan a un impulso regeneracionista que ya estaba recogido por la clásica agenda socialdemócrata. Y si he de responder a si me parecen utópicas o no las propuestas planteadas, tendría que diferenciar entre las dos primeras, que tratan de fines o derechos (objetivos o derechos razonables), de las otras dos, que son dos medidas reclamadas secularmente por la izquierda y que en absoluto parecen utópicas, aunque sí difícilmente realizables en el contexto político y económico actual.

2. De hecho ya han influido, como se puede apreciar en el programa electoral de Izquierda Unida, coalición que recoge gran parte del espíritu de una movilización a la que observó perpleja, sin entender por qué no se había incubado tal protesta en su seno; en la actitud y el discurso de Pérez Rubalcaba, lleno de guiños al Movimiento, o en el tímido despegue de Equo.

3. Podría ser aceptable como solución coyuntural a un problema no resuelto causado por una burbuja inmobiliaria generada o favorecida descaradamente por una legislación errónea y que

premiaba al constructor, al gran propietario y al prestamista, aunque también éstos hayan caído después por el camino. Pero creo que sería necesario acometer una reforma integral del sistema inmobiliario español, primando el alquiler y desincentivando la propiedad, sobre todo de las segundas y terceras residencias, ampliando y mejorando las políticas de viviendas protegidas, y racionalizando y haciendo más «humanas» las políticas urbanísticas, que se han olvidado de buscar el bienestar de los habitantes de los pueblos y ciudades, y han atendido sólo al beneficio del gran constructor, bien fuera, en los escenarios más corruptos, por el dinero líquido que éste dejaba o bien por los réditos que los ayuntamientos obtenían al favorecer sus operaciones faraónicas.

4. La ocupación de edificios abandonados y las concentraciones que han paralizado desahucios pueden ser llamadas de atención sobre la irracionalidad y atroz injusticia de un sistema en el que se prima la especulación y se desatienden los derechos sociales consagrados en la Constitución. Para el resto de la pregunta me remito a lo expresado en la anterior respuesta.

5. En general, las propuestas de reparto de trabajo (descenso del número de horas trabajadas, jubilación a los 65 años...) deberían verse no sólo como posibles herramientas para la reducción del desempleo sino, principalmente, como logros de un estado social que progresivamente tratara de disminuir las desigualdades e incrementar el bienestar del ciudadano y trabajador. Sin embargo, tales medidas resultan de muy difícil aplicación en el competitivo y enormemente desigual e injusto sistema internacional de división social del trabajo. Las otras medidas citadas parecen legítimas, aunque son las recetas opuestas a las que siempre

reclamaron las patronales y ahora están aplicando los partidos conservadores occidentales (y algunos llamados socialdemócratas) bajo el mandato de las instituciones financieras internacionales.

6. No estoy de acuerdo con el sostenimiento con fondos públicos de un sistema financiero que generó una espiral especuladora que es la mayor responsable de la actual crisis. Sin ser ni mucho menos experto en el tema, creo que, si bien es cierto que probablemente sin el apoyo público del sistema Bancario la crisis podría haberse agudizado, resulta a todas luces injusto y sangrante tal trasvase de recursos estatales a entidades financieras privadas, mientras que la carga de la crisis la sufren cualitativamente más las capas empobrecidas de la población. No tengo clara la respuesta a la segunda pregunta, aunque en el sistema financiero actual dudo que encajaran dichos «Bancos públicos», sobre todo, si nos referimos a Bancos nacionales y no supranacionales (europeos en nuestro caso).

7. Una política fiscal progresiva (que porcentualmente paguen más quienes más tienen, dicho muy esquemáticamente) es una de las máximas del estado social y de derecho y del objetivo de redistribución de la riqueza inherente a éste. Y dichas propuestas podrían revertir la nefasta tendencia a eliminar o difuminar tal objetivo. Rubalcaba

ha empleado algunos de estos argumentos en su campaña electoral, pero recordemos que si bien fue el PP quien más hizo por cargarse la progresividad fiscal, el PSOE ha sido también culpable del mismo pecado. Y pocos hablan de la creciente carga impositiva indirecta (IVA, impuestos especiales al tabaco, alcohol, combustibles...), que es la más injusta, pues grava proporcionalmente más a quienes menos tienen.

8. Hace meses aseguraba que el 15-M será un cadáver en cuanto se logren «institucionalizar» sus reivindicaciones, dado que perderá una esencia que no está en las soluciones sino en las preguntas. Repito que dichas respuestas ya estaban presentes en los programas de los partidos y sindicatos de izquierda convencionales, por lo que lo verdaderamente inédito del Movimiento estriba en la «forma» de la propuesta. Pero igual que para desactivar el Mayo del 68 a De Gaulle le bastó con una convocatoria de elecciones (y una victoria aplastante en las urnas), parece (todos los sondeos dicen lo mismo) que el ansia de orden y el miedo a la incertidumbre tumbará dentro de una o dos votaciones estas ansias de cambio. Lo más probable es que quede, al menos aparentemente y para el discurso social hegemónico, deslegitimado el Movimiento, pese a que la necesidad de cambio subsista de forma latente en una gran parte de la población.





Aracelli Cervi
66 años
Maestra jubilada

«No veo futuro al Movimiento 15-M»

Esta maestra jubilada, de 66 años, cree que las medidas económicas que plantea el Movimiento 15-M son necesarias aunque difíciles de aplicar. Está de acuerdo con cualquier medida contra el paro, y en total desacuerdo con cualquier tipo de inyección pública a entidades financieras mal gestionadas.

1. Una realidad, aunque difícil de aplicar.
2. No lo creo, porque parece ser que no lo llevan en sus programas, y si no las llevan no lo aplicarán.
3. Es lo justo, porque se quedan sin vivienda y, además, tienen que seguir pagando, y los Bancos ya tienen bastante al quedarse con la vivienda.
4. No es la solución, puesto que es ilegal y no acaba con el problema. Propondría abaratar la vivienda y proporcionar préstamos con intereses justos. Lo gratuito nunca se valora. Además, esos edificios también tienen sus dueños que al final acaban perjudicados.
5. Sí, estoy de acuerdo. Soy partidaria de cualquier medida contra el paro y las que se proponen son justas. Además propondría recuperar algunas

ocupaciones hoy en desuso, como por ejemplo, el de los porteros obligatorios en comunidades de más de 30 viviendas. Al estar jubilada, no me afecta ninguna medida directamente.

6. No estoy de acuerdo con ninguna inyección pública. No creo que sean justas esas ayudas, pues a otros negocios no se las dan y, además, los malos gestores se van de rositas. Deberían convertirse en Banco público para así estar mejor gestionados y, a la vez, controlados socialmente.

7. Me parece muy bien, quien más tiene debe compartir y crear riqueza, y las entidades Bancarias deberían ser obligadas a tener más personal para evitar molestas colas y retrasos.

8. No veo futuro al Movimiento 15-M, por lo que no creo que se mantengan en el tiempo.



Germán Ortega
32 años
Miembro de la Comisión de
Educación Económica del
15-M de Málaga

«Vivimos inmersos en un “Síndrome de Estocolmo” colectivo»

Este joven, de 32 años y miembro de la Comisión de Educación Económica del 15-M de Málaga, cree que «la economía tiene que volver a pensar en las personas y no en sus instituciones». Considera que los políticos deben vencer los miedos que les han infundado y poner en marcha muchas de las medidas que se reclaman desde el 15-M, como la dación en pago, reformas fiscales, lucha contra el fraude, mayor control al sistema financiero, etc. Cree que el 99 por ciento de la población es víctima de la avaricia de unos pocos. Para él, «la redistribución de la riqueza no es una opción, es una obligación»

1. No puedo evitar responder esta pregunta sin esbozar una sonrisa. Hemos llegado a un punto de sometimiento tal, que exigir que no nos roben el dinero público (no olvidemos que la especulación que han realizado los Bancos con la deuda pública es un robo, pero legal) o demandar derechos básicos recogidos en la Constitución, como el trabajo o una vivienda digna, pueda parecerle a alguien utópico. La Constitución Española se rubricó en 1978, y se incluyeron en ella todos estos derechos

básicos. No puedo creer que 33 años después la exigencia de la sociedad española sea menor. Conseguirlo es solo una cuestión de voluntad política, existen los mecanismos para alcanzar estos objetivos que reclamamos, pero ello implica perjudicar a unos pocos que acaparan mucho y lo controlan todo.

Creo que vivimos inmersos en un «síndrome de Estocolmo» colectivo, en el que sentimos cariño y

compasión por nuestros captores, las grandes empresas, Banco y mercados financieros se entiende, llegando a desarrollar una cierta relación de complicidad con ellos. Les compramos sus productos y servicios financieros (créditos e hipotecas) en condiciones leoninas, les vendemos nuestra fuerza de trabajo a un precio irrisorio y en situación de precariedad, les conferimos nuestros ahorros dadivosamente para que puedan especular con ellos sin ningún límite o restricción, desencadenando así la actual crisis y, encima, les damos las gracias encarecidamente y los tratamos con un respeto que no se merecen. Esta situación tiene que cambiar, la sociedad debe reaccionar, tomar conciencia de su sometimiento y comenzar a presentar resistencia, reclamando lo que le han arrebatado: su trabajo, su casa y una democracia real. ¿Pedir esto es una utopía o un mínimo de dignidad?

2. Los políticos han estado siendo cómplices de esta flagrante estafa, al preocuparse más por los intereses de unos pocos que por los del 99 por ciento. Esto puede sonar a demagogia contra la clase política, pero en ningún caso. Yo personalmente los disculpo en cierta medida, porque no creo que hayan actuado de mala fe, sino que han actuado con miedo. Sus decisiones han estado marcadas por el miedo que les han infundado quienes realmente ostentan el poder en el actual sistema, los captores a los que antes me refería que han secuestrado la democracia. Su estrategia no se ha basado en la compra de políticos corruptos, saldría demasiado caro, sino en el establecimiento de un pensamiento económico único y hegemónico, el neoliberalismo, a través del cual justificar la toma de decisiones que favorezcan sus intereses, augurando un escenario caótico si no se siguen sus preceptos. Y cómo se articula esta maquiavélica estrategia, pues financiando a los grandes centros de conocimiento (las Universidades, encumbrando las escuelas de Chicago o de Viena, así como los «think tank» de los años setenta) para que investiguen y desarrollen teorías económicas que justifiquen decisiones como la desregulación de los mercados financieros y laboral, y por supuesto con el control de los medios de divulgación científica (por ejemplo, la editorial McGraw-Hill pertenece a Standar & Poors) y los medios de comunicación. Así, se puede llegar a manejar las decisiones políticas, subyugadas al «conocimiento científico» que ellos han promovido. Por todo lo expuesto, podría tachar a los políticos de cobardes pero no de ladrones, aunque por supuesto haya excepciones en ambos sentidos. En el actual contexto de convulsión social y toma de conciencia de la farsa política que vivimos, los políticos deben



vencer los miedos que le han infundado y poner en marcha muchas de las medidas que se reclaman desde el 15-M, como la dación en pago, reformas fiscales, lucha contra el fraude, mayor control al sistema financiero... Son obviedades que caen por su propio peso, pero no solo incluirlas en programa en forma de tímidos guiños al goloso electorado «indignado», eso es fácil.

3. Esta medida solo tiene sentido si es con carácter retroactivo. Es decir, para las hipotecas ya firmadas, puesto que si es solo para las futuras hipotecas, los Bancos encontrarán la fórmula, ya sea subiendo el tipo de interés o introduciendo alguna otra cláusula que raye la legalidad, para protegerse contra esa posible injerencia en la rentabilidad de sus productos financieros.

Desde el punto de vista de la legitimidad, esta medida es de una lógica aplastante. Si entendemos que un Banco obtiene beneficio a través del interés que cobra al prestar un dinero, comprendemos que ese beneficio se sustenta en el riesgo que corre el Banco por el posible impago de ese préstamo. Si el bien que avala ese posible impago es la propia casa, con base en qué ley del capitalismo más salvaje, la deuda no puede quedar saldada con la entrega de la casa. El argumento que esgrimen los Bancos es que la casa ha perdido valor y no cubre el valor del crédito inicial, pero ahí es donde está el riesgo de su negocio y la fuente de su beneficio vía intereses. Actualmente sin la dación en pago su negocio no tiene riesgo y el desmesurado in-



terés que cobran no tiene sentido... bueno, para ser rigurosos sin dación en pago el interés legítimo sería el que cubriera la pérdida de valor que sufriera el dinero por el paso del tiempo a causa de la inflación, equiparándose sus fluctuaciones no a las del Euríbor sino a las del IPC, significando esto un tipo de interés muy por debajo del que hoy se cobra.

4. Desde luego la «okupación» no es la solución al problema de la vivienda. «Okupar» una casa no es más que un acto de desobediencia civil con el que se pretende llamar la atención a los políticos y a la sociedad, en general, sobre una realidad tan dura como es que una familia no disponga de un techo donde guarecerse. Una casa es un bien de primera necesidad recogido en la Constitución española como un derecho básico. El problema surge cuando algunos (o muchos) empiezan a entender ese bien de primera necesidad como un bien de inversión, sobre el que se pueden desatar todo tipo de presiones especulativas. Es entonces cuando el precio empieza a inflarse artificialmente, porque la especulación vive de comprar barato y vender más caro en poco tiempo.

En España hay un número indecente de viviendas vacías, y a la vez hay una gran cantidad de personas sin un lugar donde vivir. ¿Cuál es el conflicto entonces? Que se prioriza el derecho a la propiedad privada y a enriquecerse frente al derecho a una vida digna. Se podría legislar perfectamente la obligación de alquilar a precios sociales toda aquella vivienda que este vacía. Es de vergüenza que una persona se compre una casa y la hipoteca la paguen sus inquilinos, pero lo es más aún que una persona tenga tres casa y otra viva en la calle. Si se regularizara el mercado inmobiliario, la gente dejaría de comprar casas como bienes de inversión porque les sería menos rentable e invertiría en otros sectores, cambiando de paso el famoso modelo productivo español basado en el

ladrillo. Esta regulación del mercado inmobiliario llevaría a una caída de la demanda de vivienda y, por tanto, del precio de las casas, siendo estas más asequibles para todos. Otra medida, por supuesto, sería la ya comentada dación en pago, pero, en definitiva, todo esto es cuestión de voluntad política... esperemos que la tengan.

5. Soy partidario de cualquier medida que mejore la calidad de vida de aquellas personas que viven de las rentas del trabajo, ya sea asalariado o por cuenta propia. Y soy totalmente partidario de endurecer las condiciones para las personas que viven del trabajo de otros. Me refiero a las rentas que se derivan del capital y la especulación financiera. Nos han vendido la falacia de que la desregularización de los mercados nos va a conducir directamente a un mayor nivel de empleo y rentas para todos. Hay que decir con toda rotundidad empírica que esto es falso. En los últimos veinte años se ha deteriorado la calidad del trabajo, siendo cada vez más precario, se ha reducido el salario en términos reales, siendo su crecimiento menor que el de los precios con la consiguiente pérdida de poder adquisitivo. Por el contrario, las rentas del capital han crecido a un ritmo mucho mayor, de hecho, la participación salarial de la distribución de la renta ha pasado de estar por encima del 70 por ciento en 1992 a menos del 60 por ciento en 2010, según datos de la Comisión Europea. Esto nos muestra claramente que hay una tendencia que incide en las desigualdades entre las clases asalariadas y las que viven de las rentas del capital. Es evidente que las recetas que se vienen aplicando en materia de empleo no están beneficiando a la gran mayoría de la población, ni por la calidad, ni por la cantidad (el mito del pleno empleo no se ha cumplido ni en la mejor etapa de bonanza de nuestra economía, que no bajamos de los dos millones de parados). Ha llegado la hora de dar la vuelta a la tortilla. Es necesario trabajar menos (reducción de jornada y edad jubilación) para que podamos trabajar todos en condiciones de calidad; de empezar a repartir, de que los más ricos ganen menos para que todos los demás podamos tener una vida medianamente digna. En el fondo, esta crisis estalla cuando los más pobres no pueden pagar sus hipotecas y se empieza a derrumbar el sistema financiero. Esto no es una crisis financiera, es una crisis de desigualdad. Y que nadie piense que no le afecta, por cómoda que sea su situación laboral, de hecho la mía lo es bastante, pero no por ello no me siento explotado. Todos, el 99 por ciento de la población, somos víctima de la avaricia de unos pocos. La redistribución de la riqueza no es una opción, es una obligación.

6. El rescate de la Banca por parte del sector público era un mal menor cuando el sistema financiero comenzó a tambalearse en 2008. Obviamente a esta situación se llegó por la negligencia y avaricia de las personas que dirigen estas entidades financieras, pero el peligro de un hundimiento total del sistema estaba ahí y el miedo empezó a recorrer a nuestros dirigentes políticos. Vale, aceptamos pagar con dinero público el exceso de unos pocos para evitar un hipotético caos financiero que nos afectaría a todos (cosa que habría que ver). Ahora, por qué ese rescate se ha realizado sin ningún tipo de condiciones. Por qué el dinero que se les ha dado a un interés bajísimo (1 por ciento) a esas entidades tan falta de liquidez, en vez de canalizarlo hacia las familias y empresas, se lo han guardado a la espera de que los gobiernos tengan que emitir deuda pública (en parte, por el gasto extra que ha generado el rescate) para comprársela luego a un 5 por ciento. Es el robo perfecto, porque es legal. ¿Es para indignarse o no? Pues esto ha pasado, pero claro, ahora hay que recortar en sanidad y educación. El Estado ha inyectado dinero a los Bancos para tranquilizar y buscar la calma de los mercados financieros, pero... para cuándo la tranquilidad y la calma de las personas. Esto no quiere decir que el sistema financiero no sea necesario. No puedes crear empresas ni comprarte una casa sin crédito. Ésa debería ser la función de los Bancos y no la especulación, que no genera nada. Pero claro, venimos viviendo un proceso de desregularización brutal de los mercados financieros desde los años ochenta (promovidos por Reagan y Thatcher), amparados por las teorías económicas neoliberales, que han permitido que los especuladores campen a sus anchas y desvirtúen la función originaria de los Bancos, prestar dinero para que la economía real, la productiva, siga funcionando. En este contexto, veo totalmente necesaria la creación de una Banca pública que garantice el crédito a los hogares y empresarios y, por supuesto, una buena opción sería crearlas a partir de esas entidades que ha sido intervenidas (CAM, Caixa Galicia, etc...) y, por supuesto, imponer una fuerte regulación a estos mercados para evitar la especulación.

7. Parece obvio ¿no? Si no se reparte, esto se viene abajo. El riesgo de hundimiento sistémico de la economía es más probable por una pérdida de poder adquisitivo de las clases medias y, por tanto „por la caída de la demanda, que por un derrumbe del castillo de naipes que conforma el sistema financiero. De hecho, es lo que está pasando y a ello vamos avocados si no se cambia el rumbo de las decisiones que se están tomando basadas en recortes sociales y dinero a los Bancos. La economía



tiene que volver a pensar en las personas y no en sus instituciones. En este sentido, la reforma fiscal es indiscutible. Primero porque los impuestos son el mejor instrumento con el que contamos para redistribuir la riqueza y parece lógico que paguen más los que más tienen, pero no por una cuestión de caridad, si no porque una economía no se sostiene con grandes desigualdades; la historia nos lo demuestra. Segundo, es la única manera para no incurrir en déficit público sin plantear recortes sociales. Muchos partidos hablan de austeridad pero por qué no hablan de incrementar los ingresos fiscales para que no haya déficit. Tercero, es el momento de que el sector público tire de la economía generando empleo (más profesores, médicos, infraestructuras...). Cuarto, un parado más no puede suponer un consumidor menos y, por tanto, el Estado tiene que asegurarle un mínimo de poder adquisitivo. Pero toda esto no puede hacerse sin dinero público, el cual se recauda vía impuestos. Por tanto, se debe gravar fuertemente toda acumulación de riqueza improductiva, el dinero no puede estar parado y hay que obligarlo a invertir y dinamizar la economía, y eliminar figuras fiscales (SICAV), que están diseñadas para que las grandes fortunas paguen menos impuestos. Por otro lado, las transacciones financieras meramente especulativas deben tener algún tipo de gravamen (actualmente exentas). Se estima que la economía financiera es entre 6 y 8 veces la economía real, por lo que una pequeña tasa generaría grandes ingresos. El problema es que la tasa Tobin ha de ser a nivel global o no tiene sentido, puesto que los capitales viajan libremente de un país a otro. Este tema que ya se está tratando en el seno de la U.E.

8. Bueno, como se pudo ver el 15 de Octubre de 2010 el sentimiento de indignación sigue muy vivo. Mientras sigamos en crisis la vida del Movimiento está asegurada. A la gente le han quitado su trabajo, su casa y no le ha quedado otra que tirarse a la calle. Mi preocupación es qué pasará cuando salgamos de la crisis, que algún día saldremos, porque nunca llovió que no escampara... Para entonces, ¿habremos sido capaces de crear una conciencia social más allá del sentimiento

visceral de indignación cuando te lo han quitado todo? Recordemos que esta crisis no estalló en 2007, sino que comenzó a forjarse en los años 80 y se fue consolidando durante los años noventa y principios de la siguiente década, cuando todos vivíamos en la opulencia y nos entrampábamos hasta los dientes. Es necesario hacer un poco de autocrítica y tener conciencia de nuestra realidad a las duras y a las maduras. Tristemente, a día de hoy las votaciones reales solo se realizan cada vez que abrimos la cartera.

Si se cumplen las encuestas, el cambio de signo político no va a ayudar a que este sentimiento se apacigüe. Las reivindicaciones que se viene haciendo desde el Movimiento no parecen tener gran aceptación entre nuestros futuros gobernantes.

De hecho, figuras de gran peso político han vertido comentarios de descrédito, incluso ofensivos, hacia el Movimiento 15-M y sus integrantes, por lo que me temo que el invierno no se presenta frío precisamente. Pero de igual forma, hay que apuntar que este Movimiento nació bajo un gobierno teóricamente socialdemócrata, lo que demuestra que el 15-M no se posiciona a la izquierda o a la derecha, sino que ha superado estos debates, más decimonónicos que del siglo XXI, y ha planteado unas reivindicaciones desde los que estamos abajo, el 99 por ciento, a los que están arriba, porque las elites que ostentan el poder ni velan por nuestros intereses ni nos representan y ha llegado el momento de tomar parte activamente de la vida política, económica y social... hasta que esto no cambie.



Miguel Gálvez
Economista
36 años

«Las entidades financieras han de responder de sus gestiones y asumir sus responsabilidades»

Este joven economista de 36 años cree que las medidas económicas que plantea el 15-M son una necesidad utópica. Para él, en la actual situación de crisis, el control financiero y del fraude fiscal tienen especial relevancia.

1. Me parecen una necesidad utópica. El acceso a una vivienda digna y el derecho y deber de trabajar ya las recoge la Constitución en su título primero como derechos fundamentales de todos los ciudadanos y, pese a estar bajo el auspicio de nuestra «Carta Magna», ninguno de los distintos partidos políticos que nos han gobernado desde 1978 han sido capaces de acercarse a ellos.

El control financiero y del fraude fiscal toman especial relevancia en la actual situación de crisis pero nuevamente no constituyen propuestas extraordinarias, simplemente exige que los políticos que nos gobiernen gestionen adecuadamente los medios de los que disponen. Concretamente, estoy convencido de que un mayor celo en el ejercicio de sus obligaciones de control por el Banco de España habría evitado muchas actuaciones en el sector financiero, cuando menos de moralidad dudosa. En el ámbito fiscal, creo que necesitamos profundas reformas que favorezcan e incentiven a los emprendedores, pymes y autónomos con el objetivo de generar empleo estable.

2. Ha de hacerlo, pues como decía antes, son reivindicaciones legítimas que afectan a todos los

ciudadanos. Tenemos que exigir las independientemente del partido político que nos gobierne. Movimientos como el 15-M ponen de manifiesto esta necesidad y, con el apoyo social tan masivo que está teniendo, nuestros dirigentes no pueden pasarlo por alto.

3. Esta propuesta me parece particularmente de gran necesidad. La ampara nuestro código civil y existe jurisprudencia al respecto.

Actualmente a los Bancos prácticamente se les viene exonerando de los riesgos inherentes a toda transacción económica. Te conceden préstamos por el importe que sus tasadoras acuerdan, en muchas ocasiones por encima de estas estimaciones, pero si no puedes pagarlo no basta con la garantía real que has firmado con tu hipoteca, no es suficiente con entregar tu vivienda, sino que se acogen a un nuevo e inferior precio de mercado para, aún ejecutando dicha garantía, sigamos debiéndoles dinero y así embargar a los titulares y avalistas.

Siguiendo la lógica de este planteamiento debería ser ese menor precio de mercado la base para el cómputo de los intereses que devengan las cuotas que actualmente amortizan dichos préstamos. Lo



que no se puede permitir es que, bajo la aplicación de un mismo principio, únicamente se vea favorecida una de las partes contractuales, la más poderosa.

4. Bajo la situación que se plantea, debería ser algo completamente legítimo y moral. Aquellas familias que realmente no tengan recursos y hayan sido desahuciadas por impago deberían tener el derecho legítimo a ocupar temporalmente inmuebles vacíos al amparo de lo dictado por nuestra «ley fundamental», al tiempo que los titulares de inmuebles desocupados por largos periodos de tiempo deberían tener la obligación moral de ponerlo a disposición de las familias que se encuentren en dicha situación.

Respecto al problema de la vivienda, solo lo considero como tal desde el punto de vista de la demanda; es decir, en las dificultades que encuentran actualmente los ciudadanos en el acceso a la vivienda, ya sea en propiedad o en alquiler. En este sentido, cualquier medida pasa inequívocamente por políticas fiscales que favorezcan el crecimiento y la creación de empleo ya que sin la capacidad de generar ingresos ninguna familia podrá optar a una vivienda digna. Por otro lado, la actual sobredimensión del parque inmobiliario no la considero un problema como tal, el exceso de oferta forzaría una bajada de precios que favorecerá a futuros compradores. La pregunta es ¿quiénes serán estos afortunados?

5. En mi opinión, la prioridad debe ser la creación de empleo sostenible y de calidad. En su consecución no debemos obviar los derechos que los trabajadores hemos ido adquiriendo año tras año y que constituyen uno de los pilares de nuestro estado del bienestar. La reducción de la jornada y la conciliación laboral son medidas que en conjunto dotan de mayor flexibilidad al mercado laboral, favorecen el crecimiento económico y socialmente son demandadas por las familias españolas.

En esta coyuntura, el restablecimiento de la edad de jubilación a los 65 años privaría de unos ingresos necesarios a las arcas públicas para mantener unos servicios sociales mínimos, ya que esos dos años extra de actividad laboral proporcionaría una importante inyección de liquidez al Estado vía IRPF junto con las cotizaciones de las empresas a la Seguridad Social. Eso sí, lo dejaría siempre al criterio del trabajador, no lo impondría.

En cuanto a los sistemas de bonificaciones propuestos, no creo que, ante la actual situación de incertidumbre en los mercados, las empresas se vean seducidas por la contratación indefinida, y su repercusión en la creación de nuevos empleos iba a ser mínima.

Respecto a los despidos en grandes empresas con beneficios cambiaría el enfoque. Me centraría en medidas fiscales de apoyo a las empresas que mantengan o incrementen sus plantillas medias

con importantes bonificaciones en el Impuesto de Sociedades y en las Cotizaciones a la Seguridad Social.

Afortunadamente no me veo en ninguna de las situaciones descritas.

6. En absoluto, al igual que cualquier otra empresa, las entidades financieras han de responder de sus gestiones y asumir sus responsabilidades. No encuentro la justificación por la que el gobierno deba acudir en rescate de las Cajas y Bancos que lo precisen. Si hubieran asistido de igual manera a la multitud de empresas que han quebrado en estos años quizás no tendríamos una de las tasas de paro más alta de toda Europa. La restricción del crédito ha sido uno de las principales causas de las disoluciones empresariales y, consecuentemente, de la pérdida de miles de puestos de trabajos y, paradójicamente, estas inyecciones de capital público al sector financiero lejos de repercutir en pymes y autónomos ha servido para tapar los agujeros de una mala e irresponsable gestión. Por todo esto, estoy de acuerdo con la conversión de este tipo de entidades financieras en Bancos públicos con vocación social que faciliten el acceso al crédito.

7. Completamente necesario. Estas medidas ya se están adoptando en varios países como en el Reino Unido y su repercusión en la Hacienda Pública es muy positiva. Para mantener los actuales niveles de prestaciones sociales es inevitable que el gobierno incremente la presión fiscal, pero siguiendo principios de proporcionalidad y solidaridad recaudatoria. En este sentido, es imprescindible que más aporte el que más tiene. El endeudamiento público por sí solo no es una fórmula sostenible ni suficiente para garantizar unos servicios sociales mínimos.

8. Realmente me ha sorprendido la solidaridad y empatía de la ciudadanía, especialmente la de los jóvenes, ante la situación tan grave que padecemos. En mi opinión, el Movimiento 15-M ha sido el detonante capaz de hacernos salir de nuestro «pasotismo tradicional», echarnos a la calle y reivindicar lo que creemos justo y necesario. Creo que el paso más difícil e importante ya se ha dado, que es calar en la conciencia de la sociedad por lo que, con esfuerzo y perseverancia, soy optimista respecto al devenir de los acontecimientos.

REGULACIÓN

Principales hitos normativos del cuarto trimestre de 2011

Mercedes Morera Villar

Principales hitos normativos del cuarto trimestre de 2011

Mercedes Morera Villar

Al igual que en trimestres anteriores, estos últimos meses del año 2011 han venido marcados, especialmente, por la adopción de medidas en materia económica enfocadas a la reactivación de la actividad empresarial, a la mejora en el funcionamiento y la transparencia de las instituciones financieras, y al control presupuestario y del déficit público. De entre todas ellas cabe citar las siguientes:

1. Ley 31/2011, de 4 de octubre, por la que se modifica la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión Colectiva–Boletín Oficial del Estado (B.O.E.) de 5 de octubre de 2011–.

Esta ley tiene un doble objetivo: de un lado, la transposición de las Directivas 2009/65/CE y 2010/78/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 13 de julio de 2009 y 24 de noviembre de 2010, respectivamente; de otro, el refuerzo de las garantías de los inversores en Instituciones de Inversión Colectiva (en adelante, IIC) y la mejora de la competitividad a escala nacional de estos vehículos inversores. Así, las principales novedades aplicables a este sector pueden resumirse en:

— Simplificación del régimen de comercialización transfronteriza de acciones y participaciones por parte de las IIC. Además, se amplía el contenido de este «pasaporte comunitario», permitiendo la gestión de fondos domiciliados en otros Estados miembros.

— Incorporación de un nuevo documento de obligatoria entrega por parte de la Sociedad Gestora al inversor: «el documento con los datos fundamentales para el inversor». Como su propio nombre indica, este documento, que se añade a la documentación ya requerida como los distintos informes, tiene por objeto proporcionar de forma homogénea en el ámbito de la Unión Europea, los principales datos y características del producto inversor, explicitados de forma clara, concisa y perfectamente comprensible para el inversor medio.

— Medidas para aumentar la competitividad de las IIC españolas: se incluyen, entre otras, la posibilidad de utilizar cuentas globales, reducción de cargas administrativas, flexibilización de procedimientos y aumento de las formas de financiación de estos vehículos inversores permitiendo que cedan en garantía parte de los activos vinculados a su patrimonio.

Entrada en vigor: 6 de octubre de 2011.

2. Ley 38/2011, de 10 de octubre, por la que se modifica la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal–B.O.E. de 11 de octubre de 2011, corrección de errores publicado en el B.O.E de 23 de noviembre de 2011–.

Mediante esta reforma se pretende agilizar los procedimientos concursales, ofreciendo nuevas alternativas a quienes se hallan inmersos en los mismos. Para ello se abordan distintos cambios legales, que abarcan la potenciación de las negociaciones para la pronta adopción de un acuerdo y su homologación judicial, la regulación de un concurso abreviado, si se cumplen determinados requisitos, la mejora y racionalización del régimen de funcionamiento y supervisión de los administradores concursales, así como distintas soluciones de índole práctica en materia de fase de común y de convenio. Finalmente cabe reseñar la incorporación de lo que se conoce como «privilegio del dinero nuevo», que consiste, básicamente, en que los créditos nacidos con posterioridad a la aprobación judicial del convenio serán considerados, en caso de apertura posterior de la fase de liquidación, como créditos «contra la masa», lo que implica su prioridad en el cobro. Todo ello, con la finalidad de fomentar la captación de nueva financiación de entidades inmersas en procedimientos concursales.

Entrada en vigor: 1 de enero de 2012.

3. Real Decreto-Ley 16/2011, de 14 de octubre, por la que se crea el Fondo de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito–B.O.E. de 11 de octubre de 2011–. Convalidado por el Congreso de los Diputa-

dos mediante resolución de 20 de octubre de 2011, publicada en el B.O.E. el 27 de octubre de dicho año.

Mediante esta normativa se refunde, en un único fondo, denominado «Fondo de Garantía de Depósitos en Entidades de Crédito», los siguientes fondos: Fondo de Garantía de Depósitos en Establecimientos Bancarios, Fondo de Garantía de Depósitos en Cajas de Ahorros y Fondo de Garantía de Depósitos en Cooperativas de Crédito. No obstante, no se produce modificación relevante alguna en cuanto al anterior régimen aplicable a los distintos fondos entonces existentes.

Entrada en vigor: 15 de octubre de 2011.

4. Orden EHA/2.899/2011, de 28 de octubre, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios–B.O.E. de 29 de octubre de 2011–. Corrección de errores de 28 de octubre de 2011, publicada en el B.O.E. de 3 de diciembre de dicho año.

A través de esta Orden se pretende, por un lado, dotar a los clientes de servicios bancarios de un cuerpo legal básico en la materia, que unifica y recopila las dispersas normas que hasta el momento existían al respecto; de otro, avanzar en el ámbito de la transparencia y la protección en la prestación de servicios bancarios, mejorando, racionalizando y adecuando a la actual situación las relaciones entre prestadores y prestatarios de servicios financieros.

Entre las distintas previsiones contenidas en esta norma, cabe destacar la mención expresa al asesoramiento financiero, como un servicio contrapuesto a la comercialización directa de productos o servicios financieros. Así, se define el asesoramiento como «toda recomendación personalizada que la entidad haga para un cliente concreto respecto a una o más servicios bancarios disponibles en el mercado», debiendo la entidad financiera actuar en el mejor interés del cliente, con base en un análisis objetivo de las circunstancias personales del mismo.

Otro de los asuntos a destacar es el desarrollo de los principios de lo que se conoce como «préstamo responsable», que consiste en la evaluación de la solvencia del cliente a través de diversos medios y cauces informativos, con carácter previo a la concesión de este tipo de productos, destacando que esta capacidad estimada del cliente, para hacer frente a las obligaciones de pago previstas a lo largo de la vida del préstamo o crédito, debe ser la clave para la concesión o no del mismo, con

independencia del posible valor esperado de la garantía.

El tercero de los puntos reseñables es el establecimiento de una regulación específica en materia de transparencia en los préstamos hipotecarios para la adquisición de viviendas por particulares. Este nuevo clausulado incorpora la publicación, por parte del Banco de España, de una «Guía de Acceso al Préstamo Hipotecario», que servirá de base a los particulares para conocer el procedimiento de solicitud y formalización de este tipo de operaciones. Igualmente, se regula, de forma más clara y concisa, los distintos estadios que se dan en la relación entre una entidad financiera y un potencial cliente hasta la definitiva contratación del préstamo: ficha de información precontractual, ficha de información personalizada, oferta vinculante, especial información en el caso de incluir cláusulas de suelo o techo, entre otros.

Finalmente, se actualizan los tipos oficiales de referencia del mercado hipotecario.

Entrada en vigor: 29 de abril de 2012.

5. Real Decreto 1.541/2011, de 31 de octubre, por el que se desarrolla la Ley 32/2011, de 5 de agosto, por la que se establece un sistema específico de protección por cese de actividad de los trabajadores autónomos–B.O.E. de 1 de noviembre de 2011–.

La normativa citada, tal y como su propio título indica, viene a desarrollar la contenida en la legislación básica en materia de protección social de los trabajadores autónomos, clarificando y detallando sus derechos y deberes, especialmente en el ámbito de la protección por cese de actividad.

Entrada en vigor: 2 de noviembre de 2011, con efectos de 1 de noviembre.

6. Real Decreto 1.492/2011, de 24 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de Valoración de la Ley del Suelo–B.O.E. de 9 de noviembre de 2011–.

Este Real Decreto viene a desarrollar determinados aspectos en materia de valoración inmobiliaria, con el objetivo de dotar de mayor claridad a la normativa básica, así como de establecer unas pautas comunes en la materia que eviten, entre otros aspectos, la especulación inmobiliaria.

Entrada en vigor: 10 de noviembre de 2011.

7. Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido

de la Ley de Contratos del Sector Público–B.O.E. de 16 de noviembre de 2011–.

Esta norma se aprueba en uso de la habilitación legislativa contenida en la Ley de Economía Sostenible, teniendo un doble objetivo; por un lado, unificar toda la normativa en materia de contratación administrativa, recogiendo especialmente los distintos cambios legales acaecidos durante el año 2010; y, por otro, subsumir en un mismo texto todo lo referente a la captación de financiación privada para la ejecución de contratos públicos.

Entrada en vigor: 16 de diciembre de 2011.

8. Real Decreto 1.612/2011, de 14 de noviembre, por el que se modifican los Reales Decretos 1.426/1989, y 1.427/1989, ambos de 17 de noviembre, por los que se aprueban los aranceles de los notarios y registradores, así como el Decreto 757/1973, de 29 de marzo, por el que se aprueba el arancel de los registradores mercantiles–B.O.E. de 17 de noviembre de 2011–.

Mediante este Real Decreto se pretenden incorporar en la legislación específica las distintas medidas de reducción de aranceles notariales y registrales operadas en los últimos años, especialmente en materia hipotecaria, así como aclarar distintas dudas en cuanto a la interpretación acaecidas en la práctica con en relación con las mismas.

9. Real Decreto 1.620/2011, de 14 de noviembre, por el que se regula la relación laboral de carácter especial del servicio del hogar familiar–B.O.E. de 17 de noviembre de 2011–.

La norma citada pretende trasladar los principios, derechos y deberes contenidos en el Estatuto de los Trabajadores al personal al servicio del hogar familiar, con determinadas especificidades, dado su condición de relación laboral de carácter especial. En particular, se regula la obligación de alta del trabajador en la Seguridad Social, sus vacaciones, tiempo de trabajo y permisos, el salario mínimo en dinero y en especie aplicable, así como la presunción del carácter indefinido del contrato desde el inicio de la relación laboral, entre otros.

Entrada en vigor: 18 de noviembre de 2011.

10. Real Decreto 1.615/2011, de 14 de noviembre, por el que se introducen modificaciones en materia de obligaciones formales en el Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los

tributos, aprobado por Real Decreto 1.065/2007, de 27 de julio, y se modifica el Real Decreto 1.363/2010, de 29 de octubre, por el que se regulan supuestos de notificaciones y comunicaciones administrativas obligatorias por medios electrónicos en el ámbito de la Agencia Estatal de Administración Tributaria–B.O.E. de 26 de noviembre de 2011–.

A través de este Real Decreto, como su propio nombre indica, se modifican determinadas obligaciones formales en materia de recaudación impositiva.

Entrada en vigor: 27 de noviembre de 2011.

11. Real Decreto-ley 19/2011, de 2 de diciembre, por el que se modifica el Real Decreto-ley 16/2011, de 14 de octubre por el que se crea el Fondo de Garantía de Depósitos de las Entidades de Crédito –B.O.E. de 3 de diciembre de 2011–. Convalidado por el Congreso de los Diputados mediante resolución de 12 de diciembre de 2011, publicada en el B.O.E. el 16 de diciembre de dicho año.

Esta norma viene destinada, principalmente, a elevar el tope anual de aportaciones de las entidades de crédito al Fondo de Garantía de Depósitos del 2 al 3 por mil, así como a establecer un sistema unificado de contribución real del 2 por mil.

Entrada en vigor: 3 de diciembre de 2011.

12. Circular 4/2011, de 30 de noviembre, del Banco de España, por el que se modifica la Circular 3/2008, de 22 de mayo, sobre determinación y control de los recursos propios mínimos –B.O.E. de 9 de diciembre de 2011–. Corrección de erratas publicada en el B.O.E. de 14 de diciembre de dicho año.

La citada circular viene a completar el desarrollo en derecho español de las últimas directivas europeas en materia de recursos propios mínimos de las entidades financieras, así como a avanzar en la adaptación de los principios y recomendaciones, conocidos como Basilea III, propuestos por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea.

De otro lado, señalar que se incluyen en las mismas normas sobre transparencia de las entidades financieras, especialmente en lo que respecta a la remuneración del personal y directivos cuyas funciones puedan afectar al perfil del riesgo de la misma. Entre otras cuestiones, se establecen una serie de limitaciones a las retribuciones variables en caso de entidades que hayan recibido ayudas públicas.

Entrada en vigor: 31 de diciembre de 2011.

13. Circular 5/2011, de 30 de noviembre, del Banco de España, por el que se modifica la Circular 4/2004, de 22 de diciembre, sobre normas de información financiera pública y reservada, y modelos de estados financieros–B.O.E. de 9 de diciembre de 2011–. Corrección de erratas publicada en el B.O.E. de 31 de diciembre de dicho año.

El objetivo básico de esta circular es incorporar formalmente, y para el conjunto de entidades de nuestro sistema financiero, la obligación de detallar en las cuentas anuales su exposición al sector inmobiliario, información que, asimismo, deberá presentarse de forma periódica al Banco de España, si bien en este último caso incluida en la información reservada que ya presentan.

Entrada en vigor: 10 de diciembre de 2011.

14. Circular 5/2011, de 12 de diciembre, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, por la que se modifica la Circular 12/2008, de 30 de diciembre, sobre solvencia de las empresas de servicios de inversión y sus grupos consolidables, y la Circular 7/2008, de 26 de noviembre, sobre normas contables, cuentas anuales y estados de información reservada de las empresas de servicios de inversión, sociedades gestoras de instituciones de inversión colectiva y sociedades gestoras de entidades de capital-riesgo –B.O.E. de 15 de diciembre de 2011–.

Al igual que las circulares del Banco de España anunciadas previamente, la presente pretende transponer y desarrollar definitivamente las normas europeas en la materia, reforzando la solvencia y el control contable de las empresas de servicios de inversión y fomentando su transparencia.

Entrada en vigor: 1 de enero de 2012.

15. Circular 7/2011, de 12 de diciembre, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, sobre folleto informativo de tarifas y contenido de los contratos tipo –B.O.E. de 24 de diciembre de 2011–.

Esta circular pretende incorporar los cambios introducidos por la normativa europea en este ámbito, siendo únicamente aplicable a los clientes minoristas. Las normas contenidas en la misma tienen por objeto impulsar la transparencia y el control en cuanto a las tarifas, así como establecer un contenido mínimo y publicidad de los contratos tipo. En este aspecto, se dispone que todas las entidades deberán tener sus folletos de tarifas

informativos ajustados a esta circular a partir de su entrada en vigor y antes del 30 de septiembre de 2012. Los contratos tipo, por su parte, deberán adaptarse en un plazo de 6 meses.

Entrada en vigor: 26 de junio de 2012.

16. Real Decreto 1.888/2011, de 30 de diciembre, por el que se fija el Salario Mínimo Interprofesional para 2012 –B.O.E. de 31 de diciembre de 2011–.

Se congela en Salario Mínimo Interprofesional, manteniéndose el establecido para el año 2011, esto es 641,40 euros/mes o 21,38 euros/día, según el salario este fijado por meses o días, respectivamente.

Entrada en vigor: 1 de enero de 2012.

17. Real Decreto-ley 20/2011, de 30 de diciembre, de medidas urgentes en materia presupuestaria, tributaria y financiera para la corrección del déficit público –B.O.E. de 31 de diciembre de 2011–.

Supone la primera norma de calado aprobada por el Gobierno tras la celebración de las elecciones generales el pasado mes de noviembre. La finalidad de este Real Decreto es la reducción del déficit público, para lo cual se adoptan medidas en el ámbito presupuestario y fiscal que pueden resumirse como sigue;

— En el ámbito presupuestario de la Administración General del Estado, se prorrogan los Presupuestos Generales del Estado del 2011, hasta que se aprueben los nuevos presupuestos, excepción hecha de las pensiones, que aumentan un 1 por ciento. Asimismo, se acuerda la congelación salarial para los empleados públicos, la paralización de la oferta de empleo público, la no cobertura de las vacantes salvo casos excepcionales y la ampliación de la jornada de trabajo de los empleados públicos, que se establece en 37,5 horas.

— Por lo que concierne a los ámbitos fiscal, laboral y social caben destacar las siguientes modificaciones:

- Se incrementa el tipo de gravamen del Impuesto sobre Bienes Inmuebles hasta el 10 por ciento para los ejercicios 2012 y 2013.
- Se prorroga durante 6 meses el contrato para la formación y el aprendizaje de jóvenes.

- Se prorroga durante 6 meses la ayuda de 400 euros a los desempleados, en los términos previstos legalmente.
- Se suprime la renta básica de emancipación de los jóvenes.
- Se establece un gravamen complementario temporal, durante los ejercicios 2012 y 2013, a la cuota íntegra estatal. Este recargo, que se aplicará sobre la base liquidable general se aplicará según una escala que oscila entre el 0,75 por ciento y el 7 por ciento. Por su parte, la base liquidable del ahorro se grava adicionalmente, con un 4 por ciento hasta 6.000 euros y con un 6 por ciento para aquellas cantidades que superen los 24.000 euros.
- Se reintroduce la deducción por inversión en vivienda habitual en los términos de ejercicios anteriores y eliminando las actuales limitaciones.
- Se mantiene para el año 2012 la reducción del 20 por ciento por mantenimiento o creación de empleo.
- Se mantiene para el año 2012 el tipo superreducido del Impuesto sobre el Valor Añadido para la compraventa de viviendas.

Entrada en vigor: 1 de enero de 2012.

Finalmente, por lo que concierne al ámbito andaluz, resaltar la aprobación de la siguiente normativa:

— Decreto-ley 2/2011, de 25 de octubre, por el que se eleva el mínimo exento para las personas con discapacidad y se regula el tipo de gravamen del Impuesto sobre el Patrimonio en la Comunidad Autónoma de Andalucía –Boletín Oficial de la Junta de Andalucía (B.O.J.A.) de 31 de octubre

de 2011–. Convalidado por resolución de fecha 9 de noviembre de 2011, publicada en el B.O.J.A. el 22 de octubre del citado año. Esta norma pretende armonizar la legislación autonómica con la estatal (Real Decreto-Ley 13/2011, de 16 de septiembre), ampliando el mínimo exento para personas con discapacidad en el Impuesto sobre el Patrimonio, de 250.000 euros a 700.000 euros, fijando igualmente la nueva tarifa impositiva de este tributo. Entrada en vigor: 1 de noviembre de 2011.

— Ley 6/2011, de 2 de noviembre, por la que se modifica la Ley 15/1999, de 16 de diciembre, de Cajas de Ahorros de Andalucía –B.O.J.A. de 8 de noviembre de 2011–, que entró en vigor el pasado 9 de noviembre de 2011. La referida Ley tiene su origen en el Decreto-ley 1/2011, de 26 de abril, por el que se adecuaba la normativa andaluza a las modificaciones legales introducidas por el gobierno central respecto a las Cajas de Ahorros. No obstante, en la convalidación del citado Decreto-ley, el Parlamento andaluz decidió tramitarlo como Proyecto de Ley, el cual ve finalmente la luz. Un sucinto análisis de esta normativa se reproducía en el número 3/2011, en el apartado titulado «Regulación. Principales hitos normativos del segundo trimestre de 2011» de esta Revista. Entrada en vigor: 9 de noviembre de 2011–.

— Ley 8/2011, de 5 de diciembre, relativa a la modificación de la Ley 5/1988, de 17 de octubre, de Iniciativa Legislativa Popular y de los Ayuntamientos –B.O.J.A. de 15 de diciembre de 2011–, con vigencia inmediata. Esta norma pretende mejorar y facilitar la participación ciudadana en el desarrollo de iniciativas legales. Así, el conocido como «escaño 110» reduce los requisitos y formalidades exigidos para que los en Andalucía se pueda hacer uso de la iniciativa popular.

RESEÑA DE LIBROS

«Cómo cambiar el mundo: Marx y el marxismo 1840-2011». Eric Hobsbawm

Crítica, Barcelona, 2011, 490 páginas

José M. Domínguez Martínez

«Cómo cambiar el mundo: Marx y el marxismo 1840-2011». Eric Hobsbawm

Crítica, Barcelona, 2011, 490 páginas

José M. Domínguez Martínez

1. La obra de E. Hobsbawm: Marx y el marxismo en perspectiva histórica

Cuando, en plena vorágine de la amalgama de distintas crisis en la que estamos inmersos, uno encuentra un libro con un título tan sugerente, publicado en 2011 con la firma de un historiador tan reputado como Eric Hobsbawm, supuestamente escrito desde la privilegiada y lúcida atalaya de sus más de nueve décadas de vivencias, es normal que se disparen las expectativas. Un análisis del complejo panorama actual de la mano de un científico social de la talla del profesor de la Universidad de Londres, que se ha mantenido fiel a los postulados marxistas, conocedor como pocos de la historia del siglo veinte, se presenta como una oportunidad excepcional para intentar localizar algunas referencias estables, cuando menos en el plano interpretativo, para hacer frente a los incesantes cambios que nos ha tocado vivir.

Pues bien, quien se haya adentrado en la obra reseñada con esa expectativa está casi inevitablemente abocado a sufrir, al menos inicialmente, una considerable decepción. Pese a lo que uno pudiese esperar, no se trata de una obra «nueva», escrita ex profeso ante la presente coyuntura histórica, sino, como el propio autor expresa en el prólogo, de una recopilación de obras escritas entre 1956 y 2009, que se agrupan en dos partes, la primera dedicada a Marx y Engels, y la segunda al marxismo. Cada una de ellas está integrada por ocho capítulos, bastante desiguales en cuanto a extensión y enfoque, aunque con el denominador común de la erudición, la meticulosidad y la profundidad con las que el historiador británico aborda las diferentes cuestiones, todas ellas sustentadas en un amplísimo abanico de fuentes bibliográficas.

Decepción probable en cuanto a lo que pudiese esperar un lector ávido por hallar las claves para salir de la situación actual, pero eso no significa,

en modo alguno, decepción respecto a los contenidos que efectivamente encuentra en la obra. El libro ofrece una jugosa síntesis de algunas de las principales líneas de investigación de Hobsbawm y una magnífica oportunidad para apreciar, desde una perspectiva actual y enriquecida con el conocimiento de la historia, las contribuciones de Marx y Engels, así como la evolución del marxismo y de su influencia en el pensamiento y en la política.

Pese a la caída de los regímenes comunistas, Hobsbawm reivindica a Marx como un pensador para el siglo XXI, después de haberse liberado el filósofo alemán «de la identificación pública con el leninismo en teoría y con los regímenes leninistas en la práctica» y de la constatación de que «el mundo capitalista globalizado que surgió en la década de 1990 era en aspectos cruciales asombrosamente parecido al mundo anticipado por Marx en el Manifiesto comunista». Para el historiador marxista, «lo que nunca perdió importancia contemporánea es la visión de Marx del capitalismo como una modalidad históricamente temporal de la economía humana y su análisis del modus operandi de éste, siempre en expansión y concentración, generando crisis y autotransformándose».

Hobsbawm reconoce abiertamente que «es perfectamente obvio que mucho de lo que [Marx] escribió está obsoleto, y parte de ello no es, o ya no es, aceptable», pero estima que hay una serie de características esenciales de su análisis que siguen siendo válidas y relevantes: de un lado, el análisis de la dinámica global del desarrollo económico capitalista y su capacidad de destruir todo lo anterior; de otro, el análisis del mecanismo de crecimiento capitalista mediante la generación de «contradicciones» internas.

2. Las contribuciones de Marx y Engels

Tras esta paladina reivindicación del enfoque marxista, se incluye un apartado dedicado a la generación del pensamiento socialista de Marx y

Engels, con un repaso de sus fuentes inspiradoras, en el que queda constancia de la deuda contraída con Saint-Simon, de quien procede la celebrísima expresión «la explotación del hombre por el hombre» y en quien se inspiró Marx para la descripción del principio distributivo de la primera fase del comunismo: «de cada uno según sus capacidades, a cada capacidad según su trabajo». El socialismo francés, la filosofía alemana y la economía política británica son examinados como los pivotes originarios del socialismo marxiano.

Particular atención se presta a las aportaciones de Marx y Engels en el plano de la política, en el que, según el historiador británico, dejaron a sus sucesores el siguiente legado:

— El principio de que las naciones y los movimientos de liberación nacional no tenían que entenderse como fines en sí mismos, sino tan solo en relación con el proceso, los intereses y las estrategias de la revolución mundial.

— La subordinación de la política al desarrollo histórico. La victoria del socialismo se concebía como algo inevitable, debido a la tendencia histórica de la acumulación capitalista.

— La acción política era la esencia del papel del proletariado en la historia.

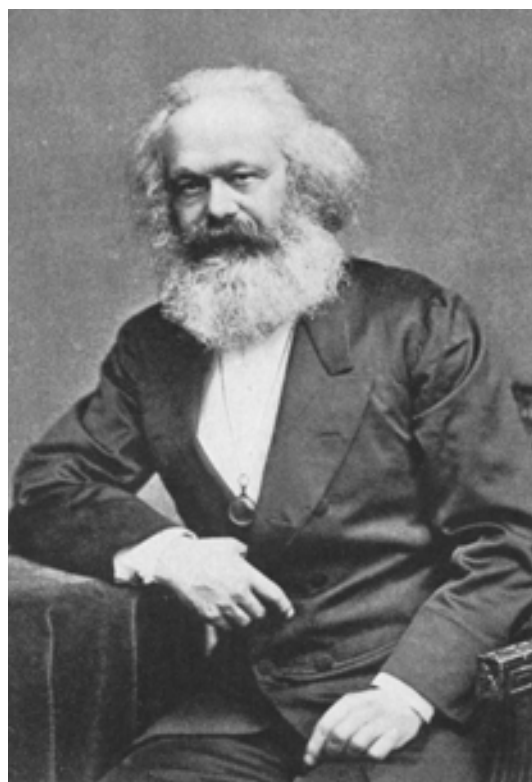
— El Estado era un fenómeno histórico de la sociedad de clases, pero, mientras existiese como tal, representaba el gobierno de clase. No obstante, Hobsbawm asevera que la versión marxiana madura de la teoría del Estado es «mucho más sofisticada que la simple ecuación: Estado = poder coercitivo = gobierno de clase».

— El Estado proletario transicional ha de eliminar la separación entre pueblo y gobierno como un conjunto especial de gobernantes.

— No facilitaron ninguna guía concreta de uso práctico acerca de problemas tales como la naturaleza de la socialización de la economía o las disposiciones para planificarla.

3. El Manifiesto comunista

Algunas obras son objeto de una atención especial, como «La situación de la clase obrera en Inglaterra» de Engels, a la que califica como «obra indispensable y un hito en la lucha por la emancipación de la humanidad», o los Grundrisse de Marx, de los que destaca el estudio de las formaciones precapitalistas. Naturalmente, un trata-



miento del «Manifiesto comunista» no podía faltar y, cómo no, el docto historiador ofrece interesantes apreciaciones. De entrada, señala que, aunque el borrador fue preparado por Marx y Engels, «el texto final fue escrito casi sin ninguna duda por Marx, tras un severo recordatorio por parte de la Ejecutiva [de la Liga de los Comunistas], porque a Marx... le resultaba difícil completar sus textos a no ser bajo presión de una estricta fecha límite».

Dos son, según Hobsbawm, las cosas que dan fuerza al «Manifiesto»: su visión de que el modo de producción capitalista no era permanente ni estable, sino una fase temporal en la historia de la humanidad; el reconocimiento de que las tendencias históricas necesarias del desarrollo del capitalismo habían de ser necesariamente a largo plazo. Tampoco falta una alusión a los fallos de algunas de las predicciones formuladas, en particular a la evidencia de que «la burguesía no ha creado “sobre todo, sus propios sepultureros” en el proletariado».

Asimismo, el historiador británico se plantea una interesante cuestión: dado el enorme potencial económico del capitalismo, expuesto de forma tan patente en el «Manifiesto comunista», ¿por qué era inevitable que el capitalismo no pudiese proporcionar un sustento a gran parte de la clase trabajadora o, como alternativa, que no pudiese permitir un sistema de bienestar?

4. La evolución histórica de la influencia del marxismo

Además de repasar las vicisitudes de las obras de Marx y Engels, las críticas victorianas a estas y de adentrarse en las aportaciones de Gramsci a la teoría marxista de la política, a través de varios capítulos se desgana la evolución de la influencia del marxismo. Cuatro son los períodos que se diferencian a tal fin. En el primero (1880-1914) se alude a la hostilidad de las corrientes económicas dominantes (neoclasicismo marginalista) respecto al enfoque marxista, así como al distanciamiento mostrado hacia este por J. M. Keynes. En dicha etapa el marxismo se configura como parte de una tendencia general a la integración de la historia en las ciencias sociales y, en particular, a destacar el papel fundamental de los factores sociales y económicos incluso en los acontecimientos políticos e intelectuales.

En la denominada era del antifascismo (1929-1945), la influencia del marxismo escala posiciones entre los intelectuales europeos. Pone de relieve Hobsbawm cómo los intelectuales de la época quedaron impresionados no solo por la situación catastrófica de la economía capitalista, sino también por la aparente inmunidad de la Unión Soviética ante la extensión de la crisis. De otro lado, para el insigne historiador, «es imposible comprender la reticencia de los hombres y mujeres de la izquierda a criticar, o incluso admitir para sus adentros, lo que estaba sucediendo en la URSS en aquellos años... sin esta sensación de que en la lucha contra el fascismo, el comunismo y el liberalismo estaban, en un sentido profundo, luchando por la misma causa». Muchos de los intelectuales que se comprometieron en esa lucha, a la luz de los acontecimientos posteriores, «se han sentido a menudo decepcionados», en palabras de Hobsbawm, pero este no duda en afirmar categóricamente que «se puede decir sin temor a equivocarse que muy pocos, si es que hay alguno, se arrepienten de su participación en la lucha contra el fascismo y su derrota».

La diversidad de las interpretaciones del legado intelectual de Marx distinguirá la evolución del marxismo en la etapa que va de 1945 a 1983. Ya desde 1956, una gran mayoría de marxistas se vieron obligados a admitir que los regímenes socialistas existentes estaban lejos del prototipo de sociedad socialista. Por otro lado, la oleada de la radicalización de los intelectuales hacia finales de los años sesenta marcó profundamente el debate sobre las teorías marxistas. Hobsbawm se encarga

de recordar que tales movimientos no tenían un origen vinculado, en un principio, al descontento económico y a la crisis, en la que medida en que surgieron «en el auge de los “milagros económicos”, de la expansión capitalista y de la prosperidad, y en una época en que la educación y las perspectivas de estudio y de carrera profesional de los estudiantes eran excelentes en la mayoría de países. Por lo tanto, el principal objetivo de su crítica no era la economía, sino el ámbito social o cultural».

Con el paso de los años, «los marxistas se veían obligados cada vez más a mirar fuera del marxismo» y los gobiernos de los países socialistas, a tomar conciencia de los defectos de su planificación y gestión, de manera que «se hizo imposible rechazar la economía académica burguesa». Crítico con lo que etiqueta como «marxismo fundamentalista», Hobsbawm realiza otra afirmación de gran calado: la teoría de Marx «consistía en un análisis del capitalismo y de sus tendencias, y a la vez en una esperanza histórica, expresada con una pasión enormemente profética y en términos de una filosofía derivada de Hegel, del eterno anhelo humano de una sociedad perfecta, que se alcanzaría a través del proletariado».

El siguiente período, que va de 1983 a 2000, es catalogado por el autor de la obra reseñada como el del «marxismo en recesión», y en él acontece el desmoronamiento de la gran mayoría de países socialistas. Desmoronamiento que no duda en calificar como «traumático no solamente para los comunistas sino para los socialistas de todas partes, aunque sólo fuera porque, con todos sus evidentes defectos, había sido el único intento real de construir una sociedad socialista». Al propio tiempo apunta un factor explicativo de la, hasta cierto punto, sorprendente fragilidad mostrada por los regímenes comunistas: en tales países «el comunismo... había sido diseñado como doctrina para una selecta minoría de líderes y activistas, no como una fe para una conversión universal como el catolicismo romano y el islam. Esta característica sola tendía a despolitizar a aquellos que se encontraban fuera de la esfera en la que se precisaba una ideología».

Sin embargo, en opinión de Hobsbawm, «Marx había de experimentar una especie de retorno inesperado en un mundo en el que el capitalismo ha sido advertido de que su propio futuro está en entredicho no por la amenaza de una revolución social, sino por la misma naturaleza de sus operaciones globales, ante las que Karl Marx se ha revelado

un guía más perspicaz que aquellos que creen en las elecciones racionales y los mecanismos autocorrectivos del libre mercado».

5. El marxismo ante los problemas sociales del siglo XXI

Concluye la obra con un ensayo sobre el movimiento organizado de la clase obrera, donde nuevamente la pluma del historiador nacido en Egipto destila conclusiones aleccionadoras. Así, nos recuerda cómo, aún en la década de 1960, había políticos occidentales que compartían la creencia khrushcheviana acerca de la superioridad de la capacidad productiva de las economías socialistas frente a las capitalistas. El papel del comunismo como inductor de medidas de seguridad social sistémica en los países occidentales es asimismo recordado. Finalmente, la referencia a la crisis en la que todavía estamos atrapados no podía estar ausente. Para Hobsbawm, «la gran crisis económica que empezó en 2008 como una especie de equivalente de derechas de la caída del muro de Berlín aportó la inmediata percepción de que el Estado era esencial para una economía en apuros».

Aun cuando pueda no estar en el horizonte ningún sistema alternativo, el historiador británico apunta la posibilidad de una desintegración e incluso de un desmoronamiento del sistema vigente. El mercado, para Hobsbawm, no tiene respuestas para los principales problemas a los que se enfrenta el siglo XXI. Una vez más, ha de descartarse el fin de la historia y «ha llegado la hora de tomarse en serio a Marx», proclama como frase final. Mucho antes nos deja quizás su principal mensaje: «no podemos prever las soluciones de los problemas a los que se enfrenta el mundo en el siglo XXI, pero para que haya alguna posibilidad de éxito deben plantearse las preguntas de Marx, aunque no se quieran aceptar las diferentes respuestas de sus discípulos».

Definitivamente, no siempre es lo más útil encontrar las respuestas a los problemas que nos preocupan, sino poder desarrollar la capacidad para formular nuestros propios interrogantes. En este sentido, la aportación de Eric Hobsbawm es verdaderamente impagable y constituye un auténtico arsenal de enseñanzas, para marxistas y no marxistas.

SELECCIÓN DE ARTÍCULOS PUBLICADOS

Publicados en el cuarto trimestre de 2011

Instituto Econospérides

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

Instituto Econospérides

Ciencia Económica

La ciencia económica, hacia la renovación. *Ramón Casilda*. El País, 11 de diciembre de 2011.

Coyuntura económica

Un inicio de legislatura más difícil que el de 1996. *Ángel Laborda*. El País, 20 de noviembre de 2011.

Educación

Prioridad: los jóvenes. *Florentino Felgueroso y Luis Garicano*. El País, 20 de noviembre de 2011.

Fiscalidad

El impuesto equivocado para Europa. *Kenneth Rogoff*. El País, 16 de octubre de 2011.

Medios de pago

Permutas y permutas financieras. *José María López*. Málaga hoy, 2 de noviembre de 2011.

Política económica

El ajuste fiscal más inteligente. *Santiago Lago*. El País, 20 de noviembre de 2011.

El coste del euro... y de fallos en las políticas. *Ángel Laborda*. El País, 7 de noviembre de 2011.

Los riesgos de la escisión de la visión presupuestaria. *José M. Domínguez*. La Opinión de Málaga, 7 de diciembre de 2011.

Reformas económicas

Ajustes y crecimiento. *Carmen Alcaide*, El País, 13 de noviembre de 2011.

La austeridad mal entendida. *Emilio Ontiveros*. El País, 6 de noviembre de 2011.

La cura para la economía. *Joseph E. Stiglitz*. El País, 9 de octubre de 2011.

Las reformas estructurales son necesarias. *Guntram Wolff*. El País, 13 de noviembre de 2011.

Reforma de las pensiones, justicia y contributividad. *José M. Domínguez*. La Opinión de Málaga, 30 de noviembre de 2011.

Sanidad

Los mitos del copago sanitario. *María del Mar Martínez*. El País, 22 de diciembre de 2011.

Servicios sin lágrimas. *Jeffrey D. Sachs*. El País, 11 de diciembre de 2011.

Una medida recaudatoria, no disuasoria. *Vicente Ortún*. El País, 22 de diciembre de 2011.

Sistema financiero

La transformación de las cajas de ahorros: algunas reflexiones. *Victorio Valle*. Expansión, 15 de octubre de 2011.

Recapitalizar la banca del área euro: agua en un cubo de agua agrietado. *Paul de Grauwe*. El Economista, 2 de noviembre de 2011.

Unión Monetaria Europea

A medias, otra vez. *José Luis Leal*. El País, 6 de noviembre de 2011.

La última oportunidad. *Guillermo de la Dehesa*. El País, 4 de diciembre de 2011.

La ciencia económica, hacia la renovación

Ramón Casilda

El País, 11 de diciembre de 2011



Un inicio de legislatura más difícil que el de 1996

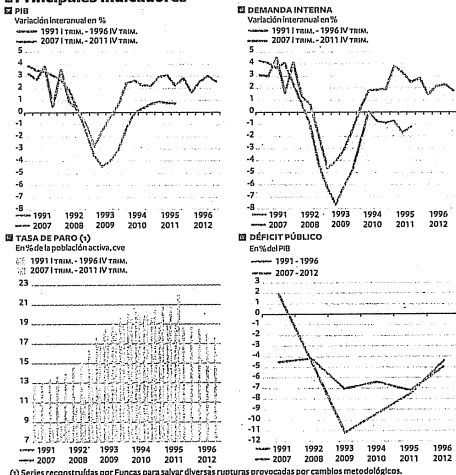
Ángel Laborda

El País, 20 de noviembre de 2011

ÁNGEL
LABORDA



Principales indicadores



La contabilidad nacional confirmó el estancamiento del PIB en el tercer trimestre. La pérdida de fuerza de la economía está siendo generalizada en toda la zona euro (la crisis de la deuda empieza a pasar factura), y la española se sitúa a medio camino entre las que aún crecen, como Alemania y Francia, y las que retroceden, que, en general, son las que están más sometidas al estrés de la crisis de la deuda y a los planes y procesos de ajustes. La economía española se sitúa, en todo caso, en este último grupo en cuanto a los factores que condicionan su evolución, como pone de manifiesto la composición por agregados del PIB.

En efecto, poco crecimiento cabe esperar de una economía que está sometida a procesos de intenso impacto y larga duración, como son el de la reducción de la elevada deuda acumulada por todos los agentes, la absorción de una enorme burbuja inmobiliaria, el ajuste fiscal y el ajuste de la competitividad-precios (devaluación interna), todo ello en un contexto financiero imposible, que encarece hasta cotas impensables la financiación del Estado y deja sin financiación al resto de la economía, incluido el sistema bancario. Esto explica que la demanda interna lleve 15 trimestres cayendo, siendo las exportaciones, incluido el turismo, el único motor del crecimiento. En el tercer trimestre, la demanda interna cayó a una tasa trimestral anualizada del 1,8%, siendo el mayor responsable de ello el fuerte recorte del gasto público en consumo e inversión. La inversión de las empresas en bienes de equipo es la única que se salvó de la quema, algo que no cabe esperar que se mantenga en los próximos trimestres.

El estancamiento de la economía y la necesidad de reducir los costes laborales por unidad producida (CLU) han hecho que se acelere la destrucción de empleo y, con ello, el aumento de la productividad.

Esto y la moderación de los salarios se traducen en una caída de dichos costes por octavo trimestre consecutivo, lo que conlleva una mejora muy significativa de la rentabilidad empresarial y de la competitividad. A su vez, esta mejora y la disminución de la demanda interna de productos importados han conseguido un práctico equilibrio de la balanza de bienes y servicios con el exterior. En definitiva, la economía española sigue aplicada en restablecer sus condiciones de crecimiento, algo que de poco le sirve ante la urgencia

de los inversores financieros, que le piden y penalizan por algo imposible, que crezca ya. Aquí falla algo, que no tenemos una autoridad monetaria que vele hasta sus últimas consecuencias por la estabilidad financiera. Es el problema de habernos lanzado a la piscina del euro sin saber nadar bien y sin flotador.

La próxima legislatura se inicia en condiciones económicas muy adversas y complejas, mucho más de las que había cuando se inició aquella de 1996 tras la crisis de 1992-93. En los gráficos adjuntos he

seleccionado algunos indicadores significativos para comparar aquellos años con los actuales. Lo primero que salta a la vista es que, en función del crecimiento, aquella crisis fue más suave y mucho más corta. La recuperación se inició a finales de 1993, y durante 1994 y 1995, el PIB creció a tasas del orden del 2,5%, impulsado por las devaluaciones de la peseta, pero también por la recuperación de la demanda interna, incluida la construcción. Con ello empezó a crearse empleo, y la tasa de paro, que llegó a estar en las cotas actuales, aunque partiendo de un nivel inicial bastante superior al del inicio de la crisis

La crisis de 1993 fue mucho más suave y corta, el paro empezó a caer en 1994 y el déficit era del 7%

No tenemos una autoridad monetaria que vele por la estabilidad financiera hasta sus últimas consecuencias

actual, empezó a bajar ya en la segunda mitad de 1994.

El déficit fiscal estaba en 1995 en torno al 7% del PIB (en realidad, menos, porque se hizo una limpieza de todo lo pendiente, atribuyendo a ese año gastos de años anteriores) y hubo que reducirlo al 3% en tres años. En 2011 quedará por encima del 7% y habrá que reducirlo al 3% en dos años. Lo más difícil no es eso, sino que entonces la economía crecía (ahora puede estar estancada o en recesión), los tipos de interés bajaban (ahora, de momento, suben), las entidades de crédito no tenían problemas importantes (con alguna excepción significativa) y el sector privado disponía de financiación. Una coyuntura muy, muy diferente de la actual.

Ángel Laborda es director de coyuntura de la Fundación de las Cajas de Ahorros (Funcas).

Prioridad: los jóvenes

Florentino Felgueroso y Luis Garicano

El País, 20 de noviembre de 2011

Prioridad: los jóvenes

F. FELGUEROSO
L. GARICANO

El Gobierno que salga elegido en las elecciones de hoy tendrá que tomar muchas decisiones para hacer frente a los problemas del desempleo, del mercado inmobiliario, del sistema financiero, de la crisis del euro, etcétera. Cuando tome estas decisiones, debe ser consciente en todo momento de que la acción de gobierno necesita orientarse hacia el segmento más azotado por la crisis: los jóvenes.

Su indignación no es sorprendente. Uno de cada dos jóvenes menores de 30 años no dispone de empleo. La precariedad es habitual para el resto: la mitad de los que trabajan tiene un contrato temporal. Su vida está en estado de congelación, con escasas posibilidades de comenzar una familia, comprar una casa y avanzar en su carrera profesional. Dadas las bajas perspectivas de crecimiento para los próximos años, el riesgo de quedarse atascado en los márgenes del mercado tras un periodo dando tumbos es desgraciadamente elevado.

El problema clave a medio plazo es el bajo nivel de formación de gran parte de esta generación. En un mundo dominado por las tecnologías de la información y en el que muchos procesos productivos menos avanzados se deslocalizarán hacia países en desarrollo, la formación adquiere cada día más importancia. Pues bien, de acuerdo con datos recientes de Eurostat, algo menos de uno de cada tres jóvenes españoles de 18 a 24 años abandona el sistema educativo sin conseguir un título posterior a la enseñanza secundaria obligatoria.

Es decir, estamos hablando de un problema que afecta a cerca de un millón de jóvenes, de los que la mitad ni estudian ni trabajan, la llamada generación ni-ni.

La mitad de este millón de jóvenes no tienen ni el título de ESO y solo un porcentaje mínimo (1%) ha participado en programas de iniciación profesional u otros programas de inserción profesional no re-

glada; igualmente mínima es la parte de este colectivo que ha recibido formación ocupacional a parados (8%).

De los 33 países de la Unión Europea y los candidatos al ingreso, solo Turquía y Malta tienen una mayor proporción de jóvenes sin estudios secundarios y fuera del sistema educativo. La tragedia incomprensible es que mientras los demás países europeos han avanzado con claridad en esta dimensión, en España los datos no han mejorado en los últimos 15 años. Así, las últimas estadísticas muestran que Turquía ha reducido su diferencial con España a la mitad en los últimos 10 años y Portugal ya nos ha alcanzado, cuando al inicio de esta década le sacábamos 15 puntos.

¿A qué se debe este desfase? Algunas explicaciones de este fenómeno se han

El problema clave a medio plazo es el bajo nivel de formación de gran parte de esta generación

apoyado en el efecto de la inmigración, dada la llegada de una población extranjera menos formada y con una mayor tasa de abandono escolar. Pero esta no parece ser razón suficiente, dado que es precisamente en este colectivo en el que se ha observado una reducción mayor de ese último fenómeno.

El abandono, sin duda, sí tuvo que ver con un modelo productivo que, contrariamente a lo que sucedía en el resto del mundo, hacía muy atractivo el dejar de estudiar. Y efectivamente, con la llegada de la crisis han aumentado algo las matrículas, y ya se está observando un menor abandono de las aulas entre los más jóvenes, pero sin garantías reales de que alcancen una titulación y de que no sea un fenómeno pasajero. En todo caso, este repunte no afecta a los jóvenes que ya habían abandonado sus estudios durante el boom inmobiliario.

La población de 18 a 24 años que no ha conseguido o no ha ido más allá del título

de enseñanza secundaria obligatoria va a encontrar difícil adaptarse a la economía del conocimiento.

Será imposible que estos jóvenes lleguen a ocupar los puestos técnicos y profesionales donde van a aparecer los empleos del futuro. España tiene un gran déficit de estas ocupaciones en comparación con la mayoría de los países europeos, que se puede cifrar entre tres y cinco millones si nos comparamos con el norte de Europa. Es ahí, en estas ocupaciones, donde están los trabajos del futuro. Pero mientras los jóvenes no tengan la formación para ocupar tales puestos, la salida del agujero será imposible.

En definitiva, los datos asustan por su magnitud, por sus consecuencias para esta generación perdida y por su repercusión para la economía española.

¿Cuál es la solución? Varios países centroeuropeos (Alemania, Austria, Suiza) han adoptado un modelo de formación dual, basado en la idea del aprendizaje, en el que se alternan la educación en la escuela y el aprendizaje remunerado en la empresa. Estos países, caracterizados por tener las menores tasas de paro juvenil, hace ya tiempo que apostaron por un modelo que capacita a los jóvenes para su entrada en el mercado de trabajo, cubriendo a la vez las necesidades de las empresas y garantizando que existan suficientes especialistas y cuadros en el futuro. Claramente, pensando en la formación de jóvenes que son ya, de hecho, adultos, las soluciones deben pasar, como en estos modelos, por combinar formación con prácticas remuneradas.

Independientemente del modelo que elijamos, nos enfrentamos a la necesidad de recualificar y reinserir en el mercado de trabajo a una generación que, desgraciadamente, si corre el riesgo de ser una generación perdida. ■

Florentino Felgueroso es profesor de Economía de la Universidad de Oviedo y director de la catedra Capital Humano y Empleo de FEDEA.

Luis Garicano es catedrático de Economía y Estrategia de la London School of Economics y director de la catedra McKinsey de FEDEA.

El impuesto equivocado para Europa

Kenneth Rogoff

El País, 16 de octubre de 2011

KENNETH
ROGOFF

Europa ya está ardiendo, así que ¿por qué no echamos más leña al fuego? Ese parece ser el pensamiento que hay detrás de las propuestas de impuesto a las transacciones financieras (FTT, por sus siglas en inglés) de la Comisión Europea —su respuesta más reciente al crecimiento estancado y a los problemas de financiamiento de Europa.

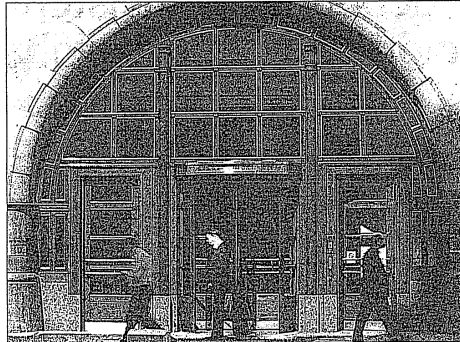
Es innegable el atractivo emocional de un impuesto para todas las transacciones financieras. Los europeos de a pie tienen que pagar un impuesto al Valor Añadido para casi todos los bienes y servicios que compran. Entonces, ¿por qué no gravar la compra de acciones, bonos y todo tipo de derivados? Sin duda, ese impuesto golpeará a los individuos ricos y a las firmas financieras mucho más que a nadie; además, aumentará mucho los ingresos.

En efecto, la Comisión Europea calcula que su propuesta de impuesto de tan solo el 0,1% sobre la compraventa de bonos y acciones y del 0,01% sobre los derivados recaudará más de 50.000 millones de euros anualmente. La ventaja adicional es que el FTT frenará la especulación desestabilizadora en los mercados financieros.

Ojalá fuera así de simple. Por supuesto, se debería gravar los rendimientos y bonos de las empresas financieras de forma muy parecida a la de otras actividades económicas. Es necesario frenar un apalancamiento excesivo. Un retorno a los niveles de estabilidad financiera y macroeconómica previos a 2007 que apoyen el crecimiento. Por desgracia, aunque el FTT es el tema favorito de los principales comentaristas económicos progresistas y de las ONG estilo Robin Hood, es un enfoque extremadamente equivocado para lograr esos valiosos fines.

Es cierto: grandes pensadores como John Maynard Keynes y el desaparecido premio Nobel James Tobin sugirieron varias ideas para gravar las transacciones financieras como una manera de reducir la volatilidad económica. (El impuesto propuesto por Tobin se refería específicamente a la compraventa de divisas). Sin embargo, desde entonces la idea ha sido examinada por varios investigadores económicos y, francamente, es difícil tomar sus resultados como base de apoyo.

Sin duda, dichos impuestos reducen la



Entrada de la sede de Goldman Sachs en Londres. / TOBY MELVILLE (REUTERS)

liquidez en los mercados financieros. Con menos operaciones, el contenido de la información de los precios se reduce. Pero los resultados teóricos y de simulación sugieren que no hay una disminución evidente de la volatilidad. Además, mientras que un aumento tan grande de los ingresos mediante una tasa de impuestos tan baja suena grandioso, la disminución en el volumen de las operaciones reduciría precipitadamente la base fiscal. Como resultado, probablemente los ingresos finales serían decepcionantes, como ocurrió en Suecia cuando intentó gravar las transacciones financieras hace dos décadas.

Peor aún, en el largo plazo, la carga fiscal cambiaría. Mayores impuestos a las transacciones incrementan el coste del capital y, en última instancia, reducen la inversión. Con unas reservas de capital inferiores, la producción tendería a bajar, lo que disminuiría los ingresos del Estado y contrarrestaría sustancialmente las ganancias directas del nuevo impuesto. A largo plazo, los salarios caerían y los obreros terminarían cargando con una proporción significativa del coste. En un plano más general, el FTT violaría el principio general de las finanzas públicas de que es ineficiente gravar a los factores intermedios de producción, en particular aquellos que tienen mucha movilidad y fluidez en su respuesta. Todo esto es bien sabido, aunque los

La tasa a las transacciones financieras aumentaría el coste del capital y reduciría la inversión

A largo plazo, los salarios caerían y los obreros cargarían con una parte significativa del coste

principales líderes de opinión, políticos y filántropos prefieren ignorarlo. Sin duda, la Comisión Europea ha recibido advertencias severas del departamento de asuntos fiscales del Fondo Monetario Internacional, cuyos economistas han catalogado meticulosamente las ventajas y desventajas de los FTT. Entonces, ¿por qué la Comisión sigue adelante con la idea?

La interpretación más generosa es que la Comisión simplemente no cree en las previsiones y análisis de los economistas y considera el FTT más viable de lo que se piensa (escenario que hace recordar el debate en torno a la creación del euro). Es cierto que los Gobiernos latinoamericanos, en particular las autoridades brasileñas, tu-

vieron éxito al obtener más ingresos de los impuestos sobre las retiradas bancarias (una versión cruda del FTT) de lo que creían posible la mayoría de los analistas políticos. Por otro lado, el historial de crecimiento de largo plazo de América Latina difícilmente es la mejor propaganda para este enfoque, y si se tomaran en cuenta los ingresos fiscales perdidos debido a un PIB reducido, sin duda se llegaría a un resultado fiscal menos impresionante.

Otra posibilidad es que los europeos hayan llegado a la conclusión de que las ventajas políticas de un FTT superan sus defectos económicos. Después de todo, se puede argumentar que un FTT tiene tanto atractivo popular que los intereses financieros con poder político no podrían bloquearlo. Casi se podría aceptar la idea si no fuera porque el impuesto es tan contraproducente en el largo plazo que no parece que sea mejor que nada.

Otras interpretaciones de los motivos de la Comisión son más cínicas. Tal vez las autoridades se dieron cuenta de que prácticamente todo en Europa está gravado. Entonces, en lugar de financiar las instituciones de la Unión Europea mediante mayores contribuciones de las bases fiscales existentes, se está buscando un consenso para tener nuevas fuentes de ingresos. O quizá la Comisión se da cuenta de que el FTT estará muerto antes de nacer debido a disputas internas en Europa, y simplemente quiere ganar capital político con una propuesta enormemente popular.

Después de que estallara la crisis financiera en 2008 con toda su fuerza, el expresidente de la Reserva Federal estadounidense se Paul Volcker dijo que la única innovación financiera valiosa de las últimas décadas era el cajero automático. Además, como bien señala el documental ganador de un Oscar *Inside Job*, entre los responsables de otras innovaciones menos útiles que ayudaron a provocar la crisis financiera —políticos, hombres de finanzas y muchos otros—, ninguno ha pagado realmente el precio.

En resumen, existen fuertes motivos para estar molestos con los hombres de finanzas y se requiere un cambio verdadero en la forma en que operan. Sin embargo, el FTT, a pesar de su noble calidad intelectual, no es la solución a los problemas de Europa o del mundo. ■

Kenneth Rogoff, profesor de Economía y Políticas Públicas de la Universidad de Harvard, fue economista jefe del FMI.

© Project Syndicate 1995-2011

Permutas y permutas financieras

Jose María López

Málaga hoy, 2 de noviembre de 2011



No se imaginó últimamente que durante el trayecto en taxi, en la cafetería o en la sobremesa doméstica se hablase con conocimiento de causa y la más absoluta naturalidad de derivados, permutas financieras, seguros de pago de deuda soberana o swaps.

Las permutas financieras, en particular, se han venido utilizando en los últimos años por los usuarios bancarios con una doble finalidad: de un lado, mitigar la posible subida del referencial de operaciones de préstamo a tipo variable, y, de otro, como puro instrumento de inversión. El subido y tremendo desplome del tipo de referencia oficial Euribor a un año, desde máximos históricos, que principió a finales de 2008 para tocar fondo, sin solución de continuidad, meses más tarde, provocó el desastre para los primeros, que vieron cómo lo que dejaban de pagar a la entidad prestataria por razón del préstamo debían pagarlo para compensar la bajada del tipo de referencia, y para los segundos, que perdieron una parte sustancial de la inversión.

Pero lo que nos ha llamado la atención y nos ha impulsado a escribir esta columna no son las permutas financieras, como exponente de lo que puede ser la complejidad y, a veces, lo injusto de unas finanzas mal entendidas, tanto por los proveedores de servicios financieros como por sus usuarios, sino las permutas de toda la vida, que tienen en común con aquellas escasamente la denominación. Prolifera en la actualidad los flacos, físicos y virtuales, donde los que carecen de dinero se convierten para intercambiar bienes por bienes, o, en una vuelta de tuerca, servicios por servicios.

Se consideró que la economía dineraria, es decir, asociada con la acuñación de las primeras monedas en Lidia (actual Turquía) hace casi tres mil años, y la economía financiera, bastante más reciente y animada por los pagos con tarjeta o a través de inter-



net, por ejemplo, iban a monopolizar los intercambios.

Ciertamente, tras una primitiva etapa de autoabastecimiento, inherente del natural carácter social humano, se pasó al intercambio de bienes por bienes, es decir, a la permuta, la cual pasó a ser residual ante el avance arrollador de las monedas y el papel moneda, que más allá de sus antecesores chinos, vio la luz con la emisión en Argentina del primer billete de banco en 1836.

Quedó en estado de la permuta en nuestro vigente Código Civil de 1889, como apéndice de la compraventa. En el ámbito urbanístico e inmobiliario sí tuvo una figura mayor repercusión, algunos años atrás, con las ofertes y licitaciones permutas de suelo por viviendas o locales construidos.

Pero lo que parecía sumamente improbable, en contra de lo que está ocurriendo, es que los particulares vieran que acudir a esta anticuada e ineficiente forma de intercambio para satisfacer sus necesidades más perennias. Decimos anticuada porque existen otros modernos medios de pago dinerarios y financieros más sofisticados, e ineficiente porque es preciso que dos sujetos ofrezcan y demanden a un tiempo las mismas cosas, a lo que hay que añadir la necesidad de un tercer receptor en la transacción (al margen de que el valor objetivo, o atribuido, de las cosas permutadas podría no ser idéntico).

Es de Perogrullo, pero para poder hacer uso de los medios de pago dinerarios o financieros hay que poner monedas o billetes (preferentemente, estos últimos) o contar con saldo suficiente en la cuenta bancaria, ya sea por trabajo o profesión, ya por fortuna (permiso, herencia, etcétera).

¿Qué pasa de momento, por tanto, el regreso del intercambio de bienes por bienes y de servicios por servicios? Probablemente nada que ver con la solidaridad entre las personas, ni tampoco de emoción indignada a algo tan característico del poder coactivo estatal como es el dinero, ni de intento de provocación de un dardo a la banca, por ser el dinero la materia prima de su negocio.

Lo que denota el auge de la permuta es una nueva vuelta de exclusión social, y un regreso, en el fondo y en las formas, a etapas del desarrollo económico prefrías que se creían absolutamente superadas.

En cualquier caso, contradiciéndonos, los sistemas financieros siguen interconectados, e ingentes cantidades de dinero (dinero bancario) se movilizan electrónicamente de un lugar a otro del mundo, no siendo otra la forma en que la liquidez procedente de los nuevos ricos, los Estados emergentes, llega a nosotros cada vez más depauperada y desigualitaria sociedades.

En una paradoja, pero los acreedores de Grecia han preferido recibir únicamente la mitad del dinero que se les debía antes que obtener otras contrapartidas líquidas pero más valiosas, o sea, que recurriendo al refinanciamiento hacen bueno eso de "darse dinero y llamarse ingenios".

El ajuste fiscal más inteligente

Santiago Lago

El País, 20 de noviembre de 2011

SANTIAGO LAGO PEÑAS

Los indicadores fiscales fundamentales se suelen expresar en porcentaje del PIB. Es lo razonable. Un mismo volumen de déficit o de deuda pública en términos absolutos puede ser muy pesado para que lo sostenga una economía objetivamente pequeña como la griega, pero liviano y poco relevante para una gran economía como la estadounidense.

No obstante, la misma lógica nos advierte que la consolidación fiscal, la reducción del cociente entre déficit y PIB, puede hacerse rebajando el numerador o impulsando el denominador. La complicación se halla en que ambos están interrelacionados. Lo que se haga con el déficit tendrá un reflejo en el PIB. Y la evolución de este determina la recaudación tributaria y el funcionamiento de los estabilizadores automáticos por el lado del gasto, como las prestaciones por desempleo.

Durante los años noventa se popularizó la idea de que, en contra de las tesis keynesianas, los ajustes fiscales podían generar efectos positivos sobre el PIB, por su incidencia positiva en las expectativas de los agentes económicos privados. Trabajos recientes ponen en cuarentena esta idea y demuestran la existencia de multiplicadores fiscales positivos cuando la economía está hundida, como en la actualidad. En otro plano, la propia contabilidad trimestral de la economía española publicada esta semana por el Instituto Nacional de Estadística (INE) muestra los efectos negativos que sobre el empleo y la demanda interna está generando el actual proceso de recortes en el gasto público. Lo que nos está permitiendo mantener una tasa de crecimiento interanual positiva es el sector exterior.

A partir de aquí, y teniendo en cuenta el bajo nivel de deuda pública española en términos comparados (66% del PIB hasta junio) y el compromiso demostrado en España en pos

de la sostenibilidad fiscal (he ahí la reciente reforma constitucional), lo más razonable desde un punto de vista técnico sería incidir menos en el numerador y más en el denominador. En términos prácticos, relajar el ritmo de recortes en el gasto público y reprogramar el calendario para que la vuelta a un déficit del 3% se retrase al menos hasta 2015.

El problema es que esto no es posible si no tenemos la cobertura de la Unión Europea. Si no tenemos autoridades comunitarias que nos avalen y nos den credibilidad ante los especuladores. Unas autoridades que tengan capacidad para, por ejemplo, emitir eurobonos o coordinar las políticas fiscales nacionales, algo particularmente importante en un contexto con una hacienda comunitaria débil. En estos momentos, países como Alemania podrían y deberían apostar por paquetes de estímulo fiscal que nos ayudaran a todos a salir del actual marasmo económico.

Rebajar el ritmo de consolidación fiscal en España no significa cambiar la orientación de la política fiscal y, por tanto,

*Lo más razonable
sería relajar
el ritmo de recortes
del gasto público*

*Eso solo es posible
si la UE nos da
credibilidad ante
los especuladores*

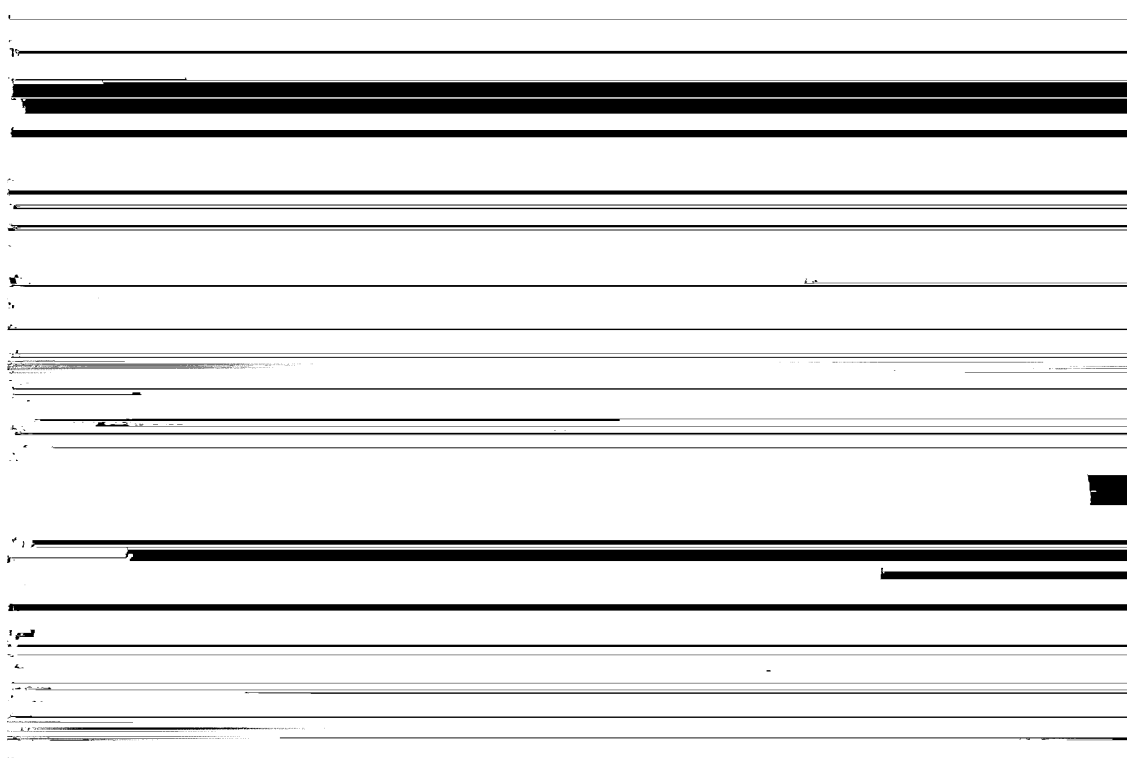
ayudar a la recuperación de la demanda. A lo más que puede aspirar es a tener un efecto menos negativo. Las exportaciones y el turismo de visitantes extranjeros son las dos palancas disponibles en el corto plazo para empujar el gasto y facilitar que las reformas estructurales y las políticas de oferta puedan generar efectos positivos a medio y largo plazo. ■

Santiago Lago Peñas es catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Vigo.

El coste del euro... y de fallos en las políticas

Ángel Laborda

El País, 7 de noviembre de 2011



Los riesgos de la escisión de la visión presupuestaria

José M. Domínguez

La Opinión de Málaga, 7 de diciembre de 2011

Ante la existencia de una demanda prácticamente ilimitada de programas públicos para satisfacer necesidades, lo ideal sería que la definición de las funciones encomendadas al sector público fuese acompañada por una identificación de los ingresos necesarios



José M. Domínguez Martínez
► Catedrático de Hacienda Pública
de la Universidad de Málaga

Recientemente, las autoridades cubanas han puesto en marcha una campaña divulgativa entre la población con la finalidad de que se familiarice con el pago del impuesto sobre la renta, al hilo de un plan de liberalización de las ocupaciones y de extensión del autoempleo. Hasta hace poco, los cubanos no tenían que preocuparse por la forma de financiación de las actividades del Estado. En un modelo económico donde el sector público es propietario de los medios de producción y gestiona la mayor parte de la actividad económica, el espacio para los impuestos es bastante limitado.

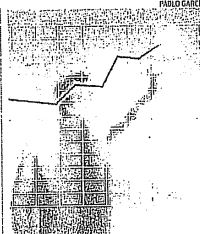
Por el contrario, en una economía de mercado de corte capitalista la existencia de un sistema impositivo es fundamental para el mantenimiento de las tareas del Estado. Impuestos y gastos públicos están llamados, en teoría, a ser las dos caras de una misma moneda, aunque no siempre seamos capaces de identificar cuál es el anverso y cuál el reverso. De hecho, para que el sector público pueda desempeñar satisfactoriamente sus funciones ha de existir una considerable armonía entre ambas. Por añadidura, para poder apreciar el verdadero valor de esa moneda necesitamos calibrar conjuntamente las dos caras: limitamos a la visión de una sola pue-

de llevarnos a impresiones erróneas.

La dinámica de las decisiones en el ámbito público induce en la práctica, en muchas ocasiones, a escindir los dos lados mencionados, lo que conlleva algunos riesgos. Desde hace años, los sociólogos vienen señalando la tendencia general a ver el Estado como un ente abstracto, independiente de los individuos, al que se le imputa una elevada cuota de responsabilidad en las deficiencias que observamos en el funcionamiento de la sociedad y al que se le atribuye la obligación de ofrecer soluciones a un extensísimo elenco de problemas.

La toma de decisiones en el ámbito público viene constituyendo desde hace décadas un foco de interés entre los economistas, que han desarrollado un cuerpo de conocimientos específicos en torno a la teoría de la elección pública. Esta parte de una premisa fundamental: el Estado no es ente un impersonal guiado por un supuesto bien común, sino que sus actuaciones son el producto de la interacción de diversos agentes (políticos, funcionarios, votantes, contribuyentes, proveedores, beneficiarios...) que actúan movidos por sus intereses particulares y que tratan de maximizar su utilidad personal. Lo anterior no excluye, por supuesto, que muchas personas incorporen la consecución de un bienestar general o la preocupación por la situación de los más desfavorecidos dentro de sus propias preferencias individuales.

Una parte muy importante de los cometidos del Estado se materializa en gastos. Ante la existencia de una demanda prácticamente ilimitada de programas públicos para satisfacer necesidades, lo ideal sería que la definición de las funciones encomendadas al sector público y el alcance de su intervención en cada área fuese acompañada por una identificación,



de manera global, de los ingresos necesarios y de cómo repartir la carga entre todos los ciudadanos, esencialmente a partir de su capacidad económica.

No tener en cuenta una regla tan elemental puede conducir a graves problemas en caso de que se abra una brecha relevante entre los compromisos asumidos y los recursos disponibles. Para evitar tales situaciones es inevitable adoptar alguno de los siguientes enfoques: i) ¿qué esfuerzo queremos realizar y cuáles deben ser las prioridades a atender con los ingresos alcanzables?; ii) ¿cuáles son las necesidades a cubrir y, en consecuencia, cuál es el esfuerzo impositivo requerido?

Según por cuál de los anteriores enfoques nos decantemos, la recaudación tributaria actúa como una restricción inicial o como un objetivo que hay que estar dispuesto a alcanzar. En cualquier caso, la vertiente impositiva debe estar presente en el proceso de adopción de decisiones. Su olvido puede llevar a testamentos complicados y a poner en entredicho los propios equilibrios sociales.

Los analistas de la teoría de la elec-

ción pública tratan de explicar cuáles son los factores que condicionan o determinan la dinámica de los gastos e ingresos públicos. El número de personas que se ven afectadas por unos y otros, el cual influye claramente en los costes de organización para la defensa de sus respectivos intereses, es una variable crucial. Es decir, tiene una gran importancia el hecho de que los beneficios de los programas públicos y las cargas impositivas estén más o menos concentrados en grupos de personas. Por otro lado, hay un aspecto esencial que subyace a las discusiones acerca de la intervención económica del Estado y que concierne a la propia noción de servicio público. El carácter de público implica que sus costes son cubiertos con cargo a los presupuestos públicos, pero los servicios suministrados pueden ser colectivos o sociales (afectan a toda una comunidad de personas de manera indiferenciada) o individuales (benefician a personas concretas).

Las características singulares que revisten las administraciones públicas no permiten eludir los atributos económicos y financieros que comporta toda elección social para asignar recursos escasos. Para poder llevarlas a cabo de manera racional es conveniente distinguir una doble dimensión dentro del concepto de sostenibilidad: el gasto en una partida concreta es económicamente sostenible en tanto el valor generado exceda de su coste de oportunidad, es decir, del valor de lo que se renuncia por no gastar en otras funciones; a su vez, la sostenibilidad fiscal se convierte en un problema cuando el gobierno no puede atender sus obligaciones debido a su incapacidad de generar recursos suficientes, y bajo circunstancias en las que no puedan desplazarse otras formas de gasto público.

Para evitar crear falsas expectativas acerca del poder de actuación del Estado y eventuales incumplimientos de los compromisos asumidos, sea cual sea el alcance de las funciones atribuidas por la sociedad, es preciso que en el contrato social esté grabada como precepto la consideración conjunta de las dos caras del presupuesto público. Las monedas que muestran solo una de ellas deberían tener limitada su circulación.

Ajustes y crecimiento

Carmen Alcaide

El País, 13 de noviembre de 2011

**CARMEN
ALCAIDE**

Con motivo de la presentación de los programas electorales ha tomado fuerza el debate sobre cómo incentivar el crecimiento en esta situación de crisis profunda sin dejar de realizar los ajustes de gasto necesarios para reducir el déficit público y restablecer la confianza de los mercados. Se dirá que este propósito es casi como querer cuadrar el círculo. Este círculo vicioso al que ya me he referido en otras ocasiones de cómo los ajustes en el gasto público productivo provocan menos crecimiento y más paro. Sin embargo, hay que encontrar las políticas adecuadas para compaginar los ajustes y el crecimiento de la actividad de manera que se inicie una tendencia positiva para la creación de empleo aunque sea a medio plazo.

Hasta ahora las directrices de la Unión Europea (UE) y de la Unión Monetaria se han centrado en las exigencias de ajustes del déficit público con un horizonte del 2013 para conseguir no sobrepasar el 3% del PIB. Incluso el último Ecofin (reunión de los ministros de economía y finanzas de la UE), en el nuevo documento del Pacto de Estabilidad, no solo se endurecen las sanciones por déficit y deuda ya establecidas, sino que se introducen medidas de control de la evolución de los desequilibrios económicos como el déficit por cuenta corriente, el endeudamiento privado y la tasa de paro, en parte causas y efecto de la crisis actual.

Las exigencias de ajustes y reformas, han sido más duras para aquellos países con mayores problemas de déficit y deuda públicos (Grecia, Irlanda, Portugal, Ita-

lia y España). La respuesta de la mayoría de estos países está sometiendo a sus ciudadanos a sacrificios muy importantes en función de rentas (salarios y beneficios), ya sea por la pérdida del puesto de trabajo o el cierre de sus negocios. También los organismos internacionales como el FMI y la OCDE abogan por la austeridad e incluyen en su recetario las ya famosas reformas estructurales, pero el FMI en su último informe sobre Europa, advierte claramente sobre los riesgos de una rápida consolidación fiscal en situaciones de fuerte depresión económica.

Sin embargo, comienzan a surgir dudas sobre la suficiencia de estas medidas exclusivamente restrictivas, ya que las economías de los países europeos, incluso las que crecían ya con alguna intensidad como Alemania y Francia, se han visto afectadas en el tercer trimestre del año reflejando en las primeras estimaciones del PIB desaceleración del ritmo de

Se echa en falta una teoría económica que sea capaz de dar recetas adecuadas para salir de la crisis actual

Europa necesita una autoridad económica con más acierto que el Ecofin

crecimiento e incrementando con ello la desconfianza de los mercados sobre la salida de la crisis en Europa. El Banco Central Europeo así lo ha interpretado y su nuevo presidente ha rebajado los tipos de interés en 25 puntos básicos para incentivar el crecimiento. Esto no quiere

decir que desatienda lo más mínimo su objetivo central del control de la inflación, pero la gravedad de la crisis y las condiciones actuales de inestabilidad en los mercados financieros, le están obligando a intervenir para ofrecer liquidez a las instituciones financieras y evitar los aumentos excesivos de los tipos de interés de la deuda soberana de algunos países. Pero es cierto que ya que el crecimiento económico y la evolución sectorial de la economía real de los países no ha sido nunca una de sus preocupaciones y, menos aún, de sus obligaciones, Europa necesita una Autoridad Económica que se ocupe seriamente de estos problemas con más acierto de lo que puede hacerlo el actual organismo encargado de ello, el Ecofin.

En cuanto a la teoría económica, la polémica está servida. Desde las posiciones clasicistas (de Ricardo a Friedman) que consideran al Estado un lastre y, por tanto, abogan por los recortes del Estado de bienestar considerando a los mercados la forma más eficaz para la organización de la economía, hasta los seguidores del keynesianismo como Krugman, que consideran positivo el estímulo del gasto público para el crecimiento de la economía.

Ya avanzado el siglo XXI, se echa en falta una teoría económica que sea capaz de orientar en las recetas adecuadas para superar la crisis actual. Hasta ahora la política de recortes seguida en Europa no parece suficiente y por otra parte, el gasto público de los años de bonanza ha resultado ser excesivo y nocivo para los desequilibrios. Ha llegado el momento de dar un papel importante a la eficiencia del gasto público en incentivos a la producción e inversión y ajustar estrictamente en todos los gastos sueltos, innecesarios e ineficientes. ■

Carmen Alcaide analista y expresidenta del INE.

La austeridad mal entendida

Emilio Ontiveros

El País, 6 de noviembre de 2011

EMILIO
ONTIVEROS

Austeridad es uno de los vocablos más invocados en las discusiones de política económica, en especial desde el inicio de la crisis de la deuda pública en la eurozona. Es en gran medida representativo de la imprecisión, cuando no la manifiesta equivocidad, que el lenguaje común sufre cuando en ocasiones se lo apropia una retórica económica de conveniencia, excesivamente ideologizada.

De las dos acepciones que ofrece la Real Academia Española (RAE) del término austeridad, la primera se refiere a la calidad de austero: a la sencillez y a la sobriedad. Se hace difícil cuestionar la traslación de rasgos tales a la conducción de los asuntos económicos, públicos y privados. Pero una cosa es renunciar a lo superfluo, que es lo que aconseja la sobriedad, y otra hacerlo con lo esencial: con aquellas inversiones cuyo sacrificio puede hipotecar el crecimiento económico futuro y las condiciones de vida de la población. Los costes de esa renuncia son mayores cuando las amenazas recesivas son tan explícitas como las que pesan sobre la eurozona. Prescindir de la capacidad de las instituciones económicas y de los Gobiernos para evitar males peores, en términos de contracción del crecimiento y aumento del desempleo, puede constituir un costoso error de política económica.

Es la segunda acepción que nos ofrece la RAE —"mortificación de los sentidos y pasiones"— la que refleja en mayor medida lo que están consiguiendo las políticas económicas restrictivas de los Gobiernos y autoridades europeas. Esos sacrificios excepcionales no están obteniendo las compensaciones prometidas. No se ha fortalecido la confianza de los agentes económicos, y las cotizaciones de los bonos públicos y de las acciones sufren una volatilidad sin precedentes. Los mercados financieros parecen ser ahora muy sensibles a las posibilidades de crecimiento económico y, en última instancia, a la capacidad política para responder de forma conjunta a las amenazas que pesan sobre la viabilidad de la eurozona.

En el lenguaje actual de la política económica, austeridad significa consolidación fiscal: reducción de gasto público de todo tipo e incremento de impuestos. En el contexto de la crisis de la deuda soberana de la eurozona, las apelaciones a la austeridad están prioritariamente orientadas a conseguir el favor de los mercados, a restaurar la calma previa al rescate de Grecia. Hace apenas dos meses, el ministro de finanzas alemán, en un artículo de expresivo título (*Why Austerity is the Only Cure for the Eurozone*, *Financial Times*, 5 de septiembre) seguía insistiendo en esas políticas fiscales proclivales. Con ellas se frena la recuperación económica, contrariamente a lo que defendían las tesis de la austeridad expansiva.

Sujeta a condiciones no poco limitativas, la proposición fundamental de ese enfoque de enunciado aparentemente

contradictorio nos dice que las decisiones restrictivas sobre las finanzas públicas pueden llegar a generar confianza suficiente en los agentes como para propiciar la recuperación del crecimiento económico. Esa defensa de las consolidaciones fiscales expansivas tiene en los trabajos del profesor de Harvard Alberto Alesina sus exponentes más representativos. El realizado con Silvia Ardagna (*Large Changes in Fiscal Policy: Taxes Versus Spending*, NBER, octubre 2009) ha llegado a considerarse una suerte de desautorización de los planteamientos más genuinamente keynesianos.

El respaldo empírico, sin embargo, no parece suficiente. De hecho, un trabajo reciente de un autor hasta ahora consi-

Las apelaciones a la austeridad pretenden restaurar la calma previa al rescate de Grecia

grós derivados de la aplicación en los momentos actuales de decisiones de consolidación fiscal. En su último informe sobre Europa (*Europe Navigating Stormy Waters*, octubre 2011) se advierte de que "los objetivos de déficit nominal no deben conseguirse a expensas de correr el riesgo de una contracción generalizada de la actividad económica". La significación de esas prescripciones es tanto más significativa cuanto más contrasta con la tradición de la institución: sus iniciales en inglés, IMF, referían irónicamente a ese *It's Mostly Fiscal* consecuente con la obsesión del pasado por aplicar terapias de consolidación fiscal con bastante independencia de la naturaleza de la crisis.

La evidencia acerca del potencial expansivo de la inversión pública, neutralizador de las peores consecuencias de una recesión, se ha visto ampliada por diversos trabajos. Uno de ellos, resumido en VoxEU (Almunia, Miguel, Agustín S. Bénétix, Barry Eichengreen, Kevin H. O'Rourke, Gisela Rua, *The effectiveness of fiscal and monetary stimulus in de-*

tiplicadores del PIB del gasto público en fases recesivas. Se concluye también que los efectos potencialmente adversos de esos estímulos fiscales, tales como el aumento de la inflación, son mucho menos probables en esas circunstancias. Contribuciones adicionales como las de Paul de Grauwe —además de respetado académico, parlamentario liberal belga durante diez años— también aconsejan no atrincherarse en posiciones fundamentalistas en relación con las finanzas públicas en circunstancias tan excepcionales como las actuales.

Recapitemos. La sobriedad, la eliminación de lo superfluo, siempre ha de ser bienvenida. Su ejercicio en todas las organizaciones, privadas o públicas, es ejemplificador y sano. La austeridad mal entendida es aquella que obliga a soportar penalizaciones innecesarias. Es el caso de los procesos de consolidación fiscal aplicados a economías deprimidas de la eurozona. Sus efectos favorables sobre la confianza de los agentes económicos, incluidos los inversores de bonos, han quedado en entredicho. Contraer la inversión pública de forma indiscriminada y simultáneamente en todos los países de la eurozona es un error, tanto mayor cuanto menor sea el crecimiento económico, más elevado el desempleo y reducido el stock de capital



Angela Merkel y su ministro de Finanzas, Wolfgang Schäuble, hablan con los periodistas en la cumbre del G-20 en Cannes. /GUIDO BERGMANN (REUTERS)

Contraer la inversión pública simultáneamente en todos los países de la eurozona es un error

2009), analiza históricamente los efectos de estímulos en entornos caracterizados por la existencia de tipos de interés próximos a cero, sistemas bancarios disfuncionales y elevada aversión al riesgo. La conclusión es que la política fiscal es efectiva.

Esa efectividad del activismo fiscal durante una recesión ha encontrado evidencia más reciente en la investigación de Alan J. Auerbach y Y. Gorodnichenko (*Fiscal Multipliers in Recession and Expansion*, NBER, septiembre de 2011), que confirma el valor significativo de los mul-

tiplicadores de la capacidad competitiva de las economías.

Supuesta la capacidad y voluntad políticas para adoptarlas, en el conjunto de la eurozona serían compatibles decisiones inmediatas de estímulo con la credibilidad de los propósitos de saneamiento de las finanzas públicas a medio plazo. De no ser así, una nueva recesión, o la excesiva prolongación del estancamiento, aumentarían el componente estructural del actual desempleo al tiempo que seguiría erosionando el crecimiento potencial de las economías más dañadas. La coexistencia de recesión con tensiones en los mercados de bonos públicos dotaría de virtualidad a escenarios radicales, como el asociado a la fragmentación del euro. No hace falta decir que tampoco sería el más favorable para que cobren los inversores en bonos públicos: aquellos a los que la mal entendida austeridad trata de complacer. ■

La cura para la economía

Joseph Stiglitz

El País, 9 de octubre de 2011

JOSEPH
E. STIGLITZ

La crisis económica iniciada en 2007 continúa; mientras tanto, una pregunta obvia ronda las cabezas de todos: ¿por qué? Si no logramos una mejor comprensión de las causas de la crisis no podremos implementar una estrategia eficaz de recuperación. Y por el momento no tenemos ni lo uno ni lo otro.

Se nos dijo que fue una crisis financiera y que por eso los Gobiernos de ambos lados del Atlántico se concentraron en los bancos. Se nos aseguró, además, que los planes de estímulo eran un paliativo temporal necesario para pasar el mal momento, hasta que el sector financiero se recuperara y resurgiera el crédito privado. Pero mientras el sector bancario tiene otra vez su rentabilidad y sus bonus, el crédito no se ha recuperado, a pesar de que los tipos de interés a corto y largo plazo están en mínimos históricos.

Los bancos aseguran que lo que restringe el crédito es la falta de acreedores fiables, producto del mal estado de la economía. Y algunos datos clave indican que tienen razón, al menos en parte. Las grandes empresas acumulan unos cuantos billones de dólares en reservas de efectivo, o sea, que no es la falta de dinero lo que les impide invertir y tomar trabajadores. Pero para algunas empresas pequeñas, quizá para muchas, la situación es muy diferente: están tan necesitadas de fondos que no pueden crecer, y muchas se ven obligadas a menguar.

Sea como sea, la inversión empresarial en términos generales (sin contar la construcción) está otra vez en un 10% del PIB (antes de la crisis era del 10,6%). Con el excedente que hay en el sector inmobiliario, no es de esperar que la confianza vuelva pronto a los niveles de antes de la crisis (independientemente de las medidas que se tomen en relación con el sector bancario).

El factor evidente que precipitó la crisis fue la imprudencia imperdonable del sector financiero, sumada a la insensatez de una desregulación que le dio rienda suelta. La herencia que nos dejó (excedente en el sector inmobiliario y hogares demastados endeudados) dificulta todavía más la recuperación.

Pero la economía ya se encontraba muy mal antes de la crisis, y la burbuja inmobiliaria no hizo más que ocultar sus debilidades. Si no se hubiera inflado la burbuja para estimular el consumo, se habría producido una enorme escasez de demanda agregada. Lo que ocurrió, en cambio, fue que la tasa de ahorro personal se redujo a apenas el 1%, mientras que el 80% de los estadounidenses menos pudientes gastaban cada año aproximadamente el 110% de sus ingresos. Incluso si el sector financiero se recuperara completamente y estos estadounidenses pródigos no hubieran aprendido nada sobre la importancia del ahorro, su consumo no superaría el 100% de sus ingresos. Así que todos los que hablan de un regreso del consumo (incluso después del desendeudamiento) viven en un mundo de fantasía.

Es cierto que para una recuperación económica era necesario poner en orden el sector financiero, pero esto no es suficiente. Para comprender las medidas que hay que tomar debemos entender los problemas que afectaban a la economía antes de la crisis.

En primer lugar, EE UU y el mundo fueron víctimas de su propio éxito. El acelerado aumento de la productividad en el sector industrial superó el crecimiento de la

grasa agrícola superior al 50% entre 1929 y 1932, era de esperar que se produjera una migración a gran escala. Pero los trabajadores quedaron atrapados en el sector rural porque no tenían recursos para trasladarse, y la caída de sus ingresos debilitó de tal modo la demanda agregada que el desempleo industrial y urbano se disparó.

La necesidad que tienen EE UU y Europa de retirar mano de obra del sector industrial se agrava por el cambio de las venta-

bue a la debilidad de la demanda agregada global es la masiva acumulación de reservas en divisas extranjeras por parte de los mercados emergentes (que en parte es una reacción a los errores cometidos por el Fondo Monetario Internacional y el Tesoro de EE UU en el manejo de la crisis asiática de 1997 y 1998). Al darse cuenta de que la falta de reservas los ponía en riesgo de perder la soberanía económica, muchos países se dijeron: "Nunca más". Pero si bien la acumulación de reservas los protegió (acumulación que en las economías emergentes y en vías de desarrollo actualmente anda por los 7,6 billones de dólares), el dinero que se destina a reservas es dinero que no se gasta.

En cuanto a la solución de estos problemas subyacentes, ¿dónde nos encontramos? En relación con el primero, como los países que acumularon grandes reservas pudieron capear mejor la crisis económica, el incentivo a seguir acumulando aumenta todavía más. Paralelamente, los banqueros tienen otra vez sus bonus, pero los trabajadores ven cómo sus salarios pierden valor y sus horas de trabajo se reducen, lo que amplía la brecha de ingresos. Encima, EE UU no se ha librado de su dependencia del petróleo. Este verano (del hemisferio norte) el precio del petróleo volvió a subir por encima de los 100 dólares por barril (y todavía se mantiene alto), lo que significa una nueva transferencia de divisas a los países exportadores de petróleo. Mientras tanto, la transformación estructural de las economías avanzadas, necesaria para poder retirar mano de obra de los sectores industriales tradicionales, avanza muy lentamente.

El Estado es un actor protagonista en la financiación de los servicios que necesita la gente, por ejemplo, la educación y la atención de la salud. Y para restaurar la competitividad en Europa y EE UU, los programas de educación y formación con fondos estatales serán fundamentales. Pero a ambos lados del Atlántico se optó por la austeridad fiscal, con lo que prácticamente está garantizado que la transición de esas economías será lenta.

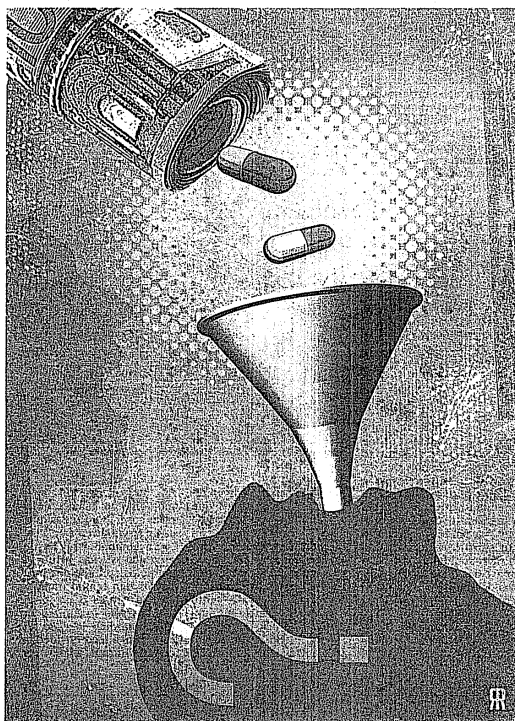
La receta para el mal que aqueja a la economía global se deduce inmediatamente a partir del diagnóstico: hacen falta sólidos programas de gasto público que apunten a facilitar la reestructuración, promover el ahorro energético y reducir la desigualdad; y junto con esto, una reforma del sistema financiero internacional que cree alternativas a la acumulación de reservas.

Tarde o temprano, los líderes mundiales (y los votantes que los eligen) se darán cuenta de que es así, ya que, conforme las perspectivas de crecimiento sigan empeorando, no les quedará otra alternativa. ¿Pero cuánto sufrimiento deberemos soportar hasta que eso ocurra?

Joseph E. Stiglitz es profesor de la Universidad de Columbia, premio Nobel de Economía y autor del libro *Calda llora: Estados Unidos, el libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*.

© Project Syndicate, 2011.

Traducción de Esteban Flamini.



Hacen falta sólidos programas de gasto público y una reforma del sistema financiero internacional

demanda, lo que supuso una reducción del nivel de empleo en ese sector. Esto implicaba un desplazamiento de mano de obra al sector de los servicios.

El problema es similar al que se presentó a principios del siglo XX, cuando un rápido crecimiento de la productividad en el sector agrícola obligó a la mano de obra a mudarse de las áreas rurales a los centros fabriles urbanos. Con una caída de los in-

gas comparativas; además de que hay un límite global para la cantidad de empleos fabriles, una proporción mayor de esos puestos de trabajo se irá a otros países.

Mientras tanto, la globalización fue uno de los factores (aunque no el único) que contribuyeron a que surgiera el segundo problema clave: el aumento de la desigualdad. Como una parte de los ingresos se trasladó de personas que los gastan a personas que no los gastan, la demanda agregada se redujo. Asimismo, el enorme encarecimiento de la energía derivó poder adquisitivo de EE UU y Europa a los países productores de petróleo, que al darse cuenta de la volatilidad de sus precios eligieron acertadamente ahorrar gran parte de esta renta.

El tercer y último problema que contri-

Las reformas estructurales son necesarias

Guntam Wolff

El País, 13 de noviembre de 2011

GUNTRAM
WOLFF

Los tipos de interés de los bonos del Estado han divergido considerablemente en todos los países de la zona euro. España e Italia son algunos de los países que ahora pagan una prima significativa en relación con Alemania. Muchos analistas han sostenido que los actores de los mercados financieros se comportan irracionalmente y apuestan irracionalmente contra los países periféricos de la zona euro. Y efectivamente, la especulación financiera masiva puede transformarse en crisis que se veían venir y que es difícil contrarrestar con medidas tomadas exclusivamente en el plano nacional. El bazuka que mencionaba el primer ministro británico, Cameron, es una de las opciones para abordar este problema.

Sin embargo, un hecho que a menudo se pasa por alto en el debate es que los participantes en el mercado financiero no escogen a sus víctimas al azar. Evalúan los fundamentos económicos subyacentes, las condiciones estructurales para el crecimiento y la calidad de las instituciones. En un trabajo de investigación llevado a cabo en Bruegel junto con Anna Iara, hemos demostrado que la calidad de las reglas fiscales nacionales es un importante condicionante para la rentabilidad de los bonos soberanos en relación con Alemania. Los inversores creen que un país es menos arriesgado si sus reglas fiscales nacionales son fuertes. Esto es especialmente importante en momentos de mucha tensión en los mercados como los de ahora. Unas normas fiscales mejores pueden incluso significar un tipo de interés de casi un punto de porcentaje menos. ¿Por qué tienen las reglas fiscales un efecto tan fuerte? La principal razón es que unas buenas reglas fiscales reducen los déficits fiscales futuros al limitar legalmente lo que los Gobiernos pueden pedir prestado. Es más, un marco fiscal claro reduce la posibilidad de resbalones presupuestarios inesperados y de errores graves en la planificación presupuestaria que pueden provocar unos déficits mucho más gran-

des de lo previsto, como ha sucedido recientemente en Grecia.

Para que las reglas fiscales tengan pleno efecto, es importante que los inversores las perciban como creíbles. En última instancia, la credibilidad depende del compromiso de los responsables políticos y los votantes en general para ceñirse realmente a estas reglas. Hay buenas maneras de aumentar este compromiso. A los responsables políticos les resulta mucho más difícil ignorar una regla consagrada en la Constitución nacional que una regla que solamente está confirmada por unas normativas presupuestarias

Por tanto, puede que no sea una casualidad que la rentabilidad de los bonos soberanos españoles haya caído por debajo del nivel de rentabilidad de los bonos italianos. El cambio constitucional en España en lo que respecta a los déficits estructurales es una regla fiscal muy importante y fuerte que los mercados consideran creíble. Más concretamente, el hecho de que el pago de la deuda tenga prioridad sobre otras formas de gasto es sin duda muy importante para los inversores financieros. El compromiso con la regla del gasto es también un importante elemento de reforma. Podría decirse que la

alcanza unas alturas de vértigo. Pero los actores de los mercados financieros parecen valorarlas positivamente como pasos necesarios para la reforma. De hecho, los diferenciales españoles han sido últimamente más bajos que los italianos y es probable que el fuerte compromiso político con unas reglas firmes y las reformas decisivas sean una parte importante de la explicación.

En general parece claro que las reglas fiscales creíbles y las reformas decisivas para abordar las debilidades estructurales de la economía son necesarias y ayudan a recuperar la confianza del mercado y en última instancia el crecimiento. Es más, también está claro que estas medidas por sí solas no bastan. España, así como la zona euro en su conjunto, necesita una política macroeconómica más acomodadiza. La demanda agregada de la zona euro ha experimentado un importante retroceso, y las expectativas de in-



Un joven protesta contra el ajuste griego, el jueves en Atenas. /ARIS MESSINIS (AFP)

fáciles de cambiar. De hecho, nuestro estudio muestra que cuanto más fuerte sea la base legal, más fuerte es el impacto que la regla tiene en el mercado. También vemos que unos mecanismos de aplicación claramente definidos contribuyen a hacer que las reglas sean efectivas. Por ejemplo, si la regla prevé una corrección automática del gasto cuando los ingresos son más bajos de lo previsto, entonces se percibe que la regla es más eficaz.

política fiscal española se ha visto perjudicada por una valoración errónea del déficit estructural subyacente, y una simple norma sobre el gasto puede contribuir a atenuar este problema. Hablando en términos más generales, en España se han aprobado unas reformas estructurales importantes, también en el mercado laboral. Es posible que los efectos de estas reformas todavía no sean visibles en la economía real, ya que el desempleo

A menudo se pasa por alto que los participantes en el mercado no escogen sus víctimas al azar

flación han caído muy por debajo del 2%. Por consiguiente, es importante que el Banco Central Europeo haya bajado los tipos para ayudar a impulsar la demanda. Además, y más importante, el sentimiento de los consumidores y de los inversores se ha visto muy afectado últimamente por la incertidumbre prolongada y no resuelta respecto a la crisis de la zona euro. Los jefes de Estado y de Gobierno de la zona euro tienen que encontrar ya mismo una estrategia clara y creíble para poner fin a esta incertidumbre. Solo entonces se recuperará la demanda y se reanudará el crecimiento, y solo entonces veremos los efectos beneficiosos de las reformas españolas en el mercado laboral con una caída del desempleo. ■

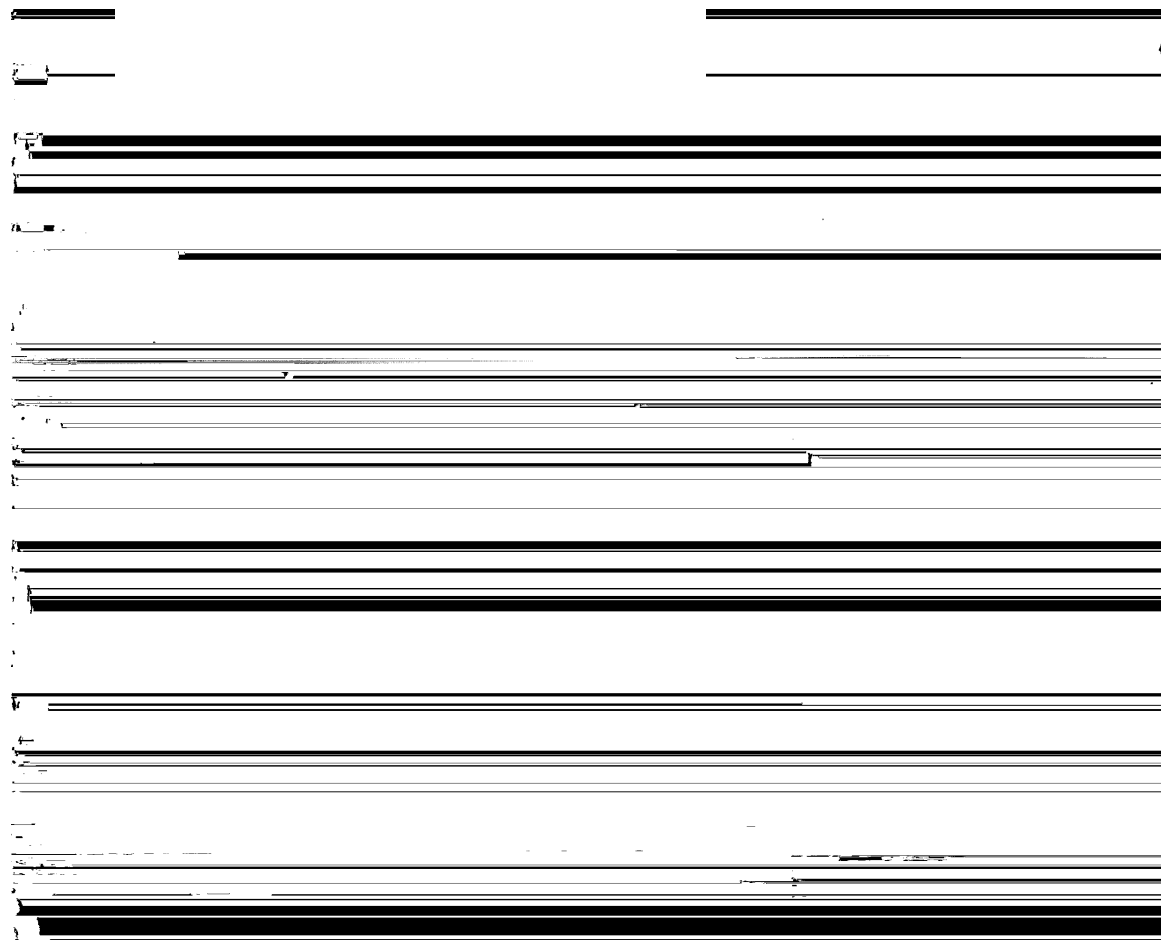
Guntam Wolff es subdirector de Bruegel y autor de *Rules and risk in the euro area* (Reglas y riesgo en la zona euro).

Traducción de News Clips.

Reforma de las pensiones, justicia y contributividad

José M. Domínguez

La Opinión de Málaga, 30 de noviembre de 2011



Los mitos del copago sanitario

María del Mar Martínez

El País, 22 de diciembre de 2011

MARÍA DEL MAR MARTÍNEZ

Mito 1. El copago soluciona el problema de la deuda sanitaria. NO. Su finalidad no es financiar sino moderar la demanda de servicios sanitarios, que en España es muy superior a Europa: vamos al médico un 40% más veces que en la UE (8,1 veces al año por habitante vs. 5,8 en Europa y 2,8 en Suecia). Y nuestro coste farmacéutico por persona es un 20% superior a la media. Y si se introdujera un euro por visita o por receta, los importes recaudados (entre 350 y 1.000 millones de euros) serían pequeños frente a la deuda estimada en 15.000 millones de euros.

Mito 2. El copago acaba impactando a las rentas más bajas. NO. Hay mecanismos como las deducciones en renta o máximos anuales

para que este impacto sea mínimo. Además, la situación actual no parece muy razonable. En el copago farmacéutico, que existe en España desde los ochenta, el tipo efectivo de contribución (el porcentaje que los ciudadanos pagan de su bolsillo por los fármacos) ha

"Hay mecanismos para evitar el impacto en las rentas bajas"

bajado del 20% en 1981 al 11% en los noventa y a menos del 7% en la actualidad. Y eso que ahora somos mucho más ricos que en 1981.

Mito 3. El copago no funciona. NO. El far-

macéutico y asistencial funciona en toda Europa, incluso en países como Suecia, con impuestos generales muy elevados. Allí se paga un porcentaje de la receta limitado a 200 euros por persona al año y también por asistencia (15 euros al médico de primaria, 25 al especialista y nueve por día de hospitalización, siempre con máximos anuales). Asimismo, en España tenemos experiencias como las de MUFACE, el seguro sanitario de los funcionarios, que tiene copago y presenta un 40% menos de recetas por pensionista (30 al año frente a más de 55 en el régimen sin copago) y casi el 50% menos de gasto farmacéutico.

María del Mar Martínez es socia de McKinsey & Company y una de las autoras del Informe sobre Sanidad en España de la Cátedra Fedea-McKinsey.

Servicios sin lágrimas

Jeffrey D. Sachs

El País, 11 de diciembre de 2011

JEFFREY
D. SACHS

Una famosa afirmación en economía dice que el costo de los servicios (por ejemplo, en sanidad y educación) tiende a aumentar en comparación con el costo de los bienes (por ejemplo, alimentos, combustible y maquinaria). Esta afirmación parece ser cierta: hay personas que apenas pueden pagar los gastos en cuidados sanitarios y matriculas estudiantiles, que aumentan cada año más rápidamente que la inflación en su conjunto. Pero ahora es posible que los costos de esos servicios sufran una fuerte caída gracias a la revolución de tecnologías de la información y la comunicación (TIC).

El costo de los servicios comparado con el costo de los bienes depende de la productividad. Si los agricultores mejoran notablemente en el cultivo de los alimentos mientras los maestros mejoran solo un poco la enseñanza que imparten a los niños, el costo de los alimentos tenderá comparativamente a caer frente al costo de la educación. Es más, la proporción de la población que participa en agricultura tenderá a disminuir, ya que se necesitarán menos agricultores para alimentar a todo el país.

Este es el patrón a largo plazo que hemos visto: la proporción de la fuerza de trabajo que participa en la producción de bienes ha disminuido con el transcurso del tiempo, mientras que el costo de los bienes ha caído respecto al de los servicios. En Estados Unidos, en 1950, alrededor del 4% de la población trabajaba en la agricultura; el 38%, en la industria (incluyendo minería, construcción y manufactura); y el 58%, en servicios. En 2010, las proporciones, aproximadamente, eran del 2%, 17% y 81%, respectivamente. Entretanto, los costos sanitarios y de las matriculas se dispararon, junto con los de muchos otros servicios.

No obstante, es posible una revolución productiva en el sector de servicios. En mi calidad de catedrático, percibo que esto ocurre en mi propia aula. Desde que comencé a enseñar hace 30 años, la tecnología parecía no presentar grandes cambios. Me paraba frente a los estudiantes e impartía una conferencia de una hora. Claro que la pizarra cedió paso a la llogada del retroproyector, y luego, a la del powerpoint pero el sistema de producción básico del aula, aparentemente, cambió muy poco.

En los dos últimos años, todo ha cambiado para bien. Los martes a las ocho de la mañana encendemos un ordenador en la Universidad de Columbia y nos unimos al "aula global" con 20 otros campus estudiantiles alrededor del mundo. Un catedrático o un experto en desarrollo en algún lugar del planeta presenta una exposición, y varios cientos de estudiantes la atienden a través del sistema de videoconferencia.

La tecnología de la información está revolucionando el aula y está reduciendo los costos de producción de materiales educativos de primer nivel. Muchas universida-

des que los costos suban. Esas formas de fijación de precios deberían acabarse.

Sin embargo, aún existen más razones que explican los altos costos en sanidad. Muchas personas sufren de dolencias crónicas, como enfermedades cardíacas, diabetes, obesidad, depresión y otros trastornos mentales. Hacer frente a esas enfermedades puede ser costoso, en caso de que se las maneje y se las trate de manera deficiente. Demasiadas personas terminan en la sala de urgencias y en el hospital porque carecieron del asesoramiento y la ayuda para mantener sus problemas de salud bajo control sin que sea necesario recurrir a

Estos enfoques innovadores combinan tres ideas. La primera consiste en utilizar las TIC para ayudar a que las personas monitoricen sus problemas de salud y para conectar a dichas personas con expertos que ofrecen asesoramiento. La segunda es dar poder a los trabajadores de servicios de extensión (a veces llamados "agentes comunitarios de salud") para que proporcionen cuidados domiciliarios para prevenir enfermedades más graves y reducir los altos gastos en hospitales y médicos. La tercera idea tiene que ver con el reconocimiento de que muchas enfermedades surgen e intensifican debido a las circunstancias sociales que atraviesan las personas. Quizá el paciente se encuentre aislado, solo, con depresión, parado o afrontando deprivaciones personales o familiares. Si estas situaciones se pasan por alto, puede que den lugar a trastornos médicos costosos, y hasta mortales.

Los cuidados de salud que se proporcionan de manera inteligente son, por tanto, integrales, ayudan a las personas no solo como pacientes, sino también como individuos y miembros de una familia con sus propios hogares y comunidades. Los servicios sanitarios integrales son más humanos, efectivos, y eficientes. La revolución

Es posible que los costes de los servicios se reduzcan gracias a las tecnologías de la comunicación

TIC proporciona medios para proporcionar cuidados de salud integrales, en nuevas y poderosas maneras.

En términos económicos, las tecnologías de la información y la comunicación son "disruptivas", lo que significa que van a competir con las formas existentes de hacer las cosas que son más caras. La implementación de tecnologías disruptivas nunca es fácil. Los productores que ofrecen servicios a altos costos, especialmente los monopolistas atrincherados, se resisten. Puede que los presupuestos nacionales continúen favoreciendo viejas costumbres. Sin embargo, la promesa de mayores ahorros y ventajas en la prestación de servicios se encuentra al alcance de todos. Las economías del mundo, tanto las ricas como las pobres, tienen mucho que ganar si aceleran la innovación en esta era de la información. ■

Jeffrey D. Sachs es profesor de Economía y director del Earth Institute en la Universidad de Columbia.

© Project Syndicate, 2011. Traducido por Rocío L. Barrientos.



Sala de maternidad en un hospital de Brooklyn. (LUCAS JACKSON (THEIRY))

des suben grabaciones de sus clases a Internet para que, de forma gratuita, cualquier persona en el mundo pueda aprender física, matemáticas o economía con clases impartidas por catedráticos de reputación mundial. En la Universidad de Stanford, este otoño, dos catedráticos de Informática ofrecieron sus cursos vía Internet a estudiantes en cualquier lugar del mundo; de momento, ya tienen 50.000 alumnos inscritos. Esos mismos avances pueden suceder en los cuidados de salud. Un sistema notablemente más barato en EE UU, en parte porque muchos de los costos clave son controlados por la Asociación Médica Americana y por las aseguradoras del sector privado, que actúan como monopolistas, haciendo

ingresos hospitalarios, e incluso para evitar por completo dichos trastornos.

Ahora, la tecnología de la información viene al rescate. Las empresas innovadoras, como CareMore en California, hacen uso de las TIC para mantener a su clientela saludable y fuera del hospital. Por ejemplo, cuando los pacientes de CareMore se suben a la balanza cada día en sus hogares, su peso se transmite automáticamente a la unidad de salud. Si hay un cambio de peso repentino y peligroso, que podría ser causado por insuficiencia cardíaca congestiva, se pide que el paciente se presente en la clínica para someterse a un examen rápido y se pueda evitar una crisis potencialmente devastadora.

Una medida recaudatoria, no disuasoria

Vicente Ortún

El País, 22 de noviembre de 2011

VICENTE ORTÚN

Euro por receta dispensada, con un máximo de 61 euros por persona al año. Una fórmula fácil de recaudar pero, de momento, sin exención alguna por renta. Se trata de una medida más recaudatoria que disuasoria o racionalizadora. En España, en febrero de 2011, todas las formaciones políticas votaron en la Comisión de Sanidad del Congreso, con tanta unanimidad como ignorancia —como ha destacado el experto en Economía de la Salud Ricard Meneu—, contra un copago, introducido en Farmacia desde 1966 y que se ha distinguido desde entonces por su tremenda ineficiencia e inequidad. Hay que otorgar el beneficio de la duda a la medida introducida.

Copagos ya tenemos: 40% en activos, 30% en mutualidades de funcionarios, 100% en las prestaciones no cubiertas. Sabemos que esos copagos se concentran en un 5% de usuarios que no son precisamente los más ricos. Los datos muestran cómo se dispara el consumo de fármacos cuando una persona accede a la condición de pensionista, con independencia de su edad y estado de salud. La hipótesis es que el médico actúa como agente sensible del paciente y cuando este pasa a situación de exención de copago, se le pueden prescribir medicamentos más caros.

Con el segundo consumo de medicamentos mayor del mundo, medido —como debe hacerse— en dosis diarias definidas, y con las reacciones adversas a fármacos como tercer problema de salud (tras cardiovascula-

res y cáncer), puede resultar mucho más beneficioso para la salud de la población convertir siquiera una mínima parte de los 2.000 euros anuales gastados en medicamentos por pensionista en mejores pensiones.

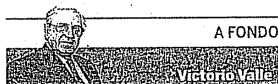
Obviamente, todos preferimos no tener que recurrir al copago o, en su defecto, utilizar copagos racionalizadores con la complicidad clínica, pero, aquí y ahora, un euro por receta puede resultar preferible a un recorte de prestaciones sociales. No me acaba de gustar la medida, pero como responsable de Economía la adoptaría procurando, eso sí, incorporar, cuanto antes, la exención por renta en tratamientos con clara indicación.

Vicente Ortún es decano de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Pompeu Fabra.

La transformación de las cajas de ahorros: algunas reflexiones

Victorio Valle

Expansión, 15 de octubre de 2011



A FONDO

Victorio Valle

Hace unos días, el gobernador del Banco de España presentó un balance del proceso de reestructuración de las entidades financieras. Las declaraciones del gobernador han sido acogidas con más o menos credibilidad por los diferentes comentaristas de los medios de comunicación. Muchos aceptan que el proceso haya avanzado sustancialmente, aunque la mayoría opina que aún no está cerrado y algunos no escatiman cierta crítica al papel jugado por el Banco de España en su labor de supervisión, en los años previos a la crisis, y en su tarea gestora de la propia transformación financiera, después.

Respecto a las cajas de ahorros, cuyo reciente esfuerzo de transformación ha estado en el nivel informativo tan entremezclado de confusión y pistas falsas, o cuando menos equívocas, se me ocurren algunos comentarios y reflexiones en este momento en que parece haberse alcanzado un cierto punto de equilibrio.

1. Según los datos y las actuaciones del Banco de España, no parece que, como a veces se ha insinuado, todas las cajas de ahorros estuvieran tan mal. Había 45 cajas, superada la situación de CajaSur y Caja Castilla-La Mancha, y reorientada la CAM, sólo tres Cajas –NovaCaixa Galicia, CatalunyaCaixa y Unnim– han necesitado ayuda del Frob para su capitalización con carácter provisional y seguramente estas cajas se acercarán al cumplimiento de las normas de recursos propios menos exigentes de otros países de la Unión.

Tiempo récord

2. Pese a las condiciones adversas de la economía y de los mercados de capitales, la consolidación de las cajas se ha producido en un tiempo récord. Conviene recordar que la norma de partida es el Real Decreto Ley 2/2011 de 18 de febrero. Es decir, en un semestre se ha completado un proceso de transformación complejo y costoso en las condiciones más adversas de los mercados.

3. Aunque muchas veces los recursos públicos canalizados hacia las cajas para potenciar su capitalización se han ‘vendido’ a la opinión pública como un coste para los ciudadanos y la

sociedad española, lo cierto es que la mayor parte de esos recursos, al formalizarse como acciones, son una inversión financiera. Sólo el improbable fracaso de las entidades en el medio plazo trocaría en pérdidas esos fondos. Hasta ahora, el único coste público es la limitada asunción de pérdidas para sanear activos en la CAM antes de su venta en el mercado. No conviene magnificar unos costes que, de momento, han sido reducidos y mucho menores, en todo caso, que los canalizados a las entidades bancarias en otros países de nuestro entorno financiero.

4. Un hecho destacable que el curso de la actividad económica española en los últimos meses ha puesto de manifiesto es que las cajas de ahorros no eran el problema de la economía española. Es cierto que las cajas estaban, y están, endeudadas, pero su deuda no sobrepasa el 23% de los pasivos financieros de toda la economía. Es seguramente más preocupante que el sector no financiero tuviera en marzo de 2011 un total de pasivos (valores distintos

Se ha puesto de manifiesto que el problema de la economía española no estaba en la falta de crédito

de acciones y préstamos) que superaban el 290% del PIB previsto para este año. Es cierto, sin embargo, que en el marco cambiante de la economía actual nunca se puede cantar victoria total. Las cajas son hoy más seguras y personalmente creo que soportarán bien otras condiciones más adversas, pero la difícil situación económica podría dañar severamente la fortaleza del sistema financiero –como parece que está ocurriendo en los grandes bancos del resto de Europa, más comprometidos que los nuestros en la tenencia de deuda soberana griega–. Se supone que si fuera preciso, para eso está el Fondo Europeo de Estabilidad Financiera. Es más, tal vez esa nueva reestructuración y saneamiento financiero que se avecinan en bancos europeos podría ser una oportunidad para volver a plantearse la liberación de activos dañados en las entidades financieras, lo que daría un respiro muy conveniente a la financiación privada, hoy tan escasa.

5. La nueva estructuración de las cajas surgida en el proceso de transformación es, sin

duda, más sólida y segura que antes. En este sentido el esfuerzo realizado ha merecido la pena.

Sin embargo, una vez más se ha puesto de manifiesto que el problema de la economía española no estaba en la falta de crédito. El problema sigue estando en una carencia de demanda real agregada que no cabe suplir con crédito sin incurrir en grave riesgo de solvencia financiera dada la debilidad de las empresas y sus perspectivas de futuro.

Otro tipo de medidas

Seguramente, las cajas de ahorros necesitaban una reforma. No sé si abordada con tanta preteritoriedad y con tanto afán de romper con sus estructuras tradicionales. Estoy seguro de que las cajas se adaptarán –como siempre lo han hecho– a sus nuevas condiciones, pero que nadie espere que vayan a resolver problemas que no están a su alcance, ni que las reformas vayan a conducir a un flujo abundante y espontáneo de recursos. Esa necesidad requiere medidas de otro tipo.

Es obvio que las cajas de ahorros van a sufrir estrechamientos de sus márgenes, tanto por los costes inherentes a la necesidad de canalizar recursos hacia la reducción de su endeudamiento como por la prolongada ausencia de operaciones rentables de las que la caída de la actividad crediticia es la muestra más elocuente. Tendrían que seguir avanzando con decisión y esfuerzo en el camino de la mejora de su competitividad.

Un reto adicional que tienen las cajas de ahorros españolas, aparte de su adaptación al nuevo modelo, es mantener su tradicional vocación social. La inclusión de prioridades financieras en su diario quehacer y la potenciación y racionalización creciente de su obra social deben continuar siendo su principal misión institucional.

En la valoración del momento actual de las cajas y su incardinación en el sistema financiero del futuro, que no es un camino de rosas, la existencia de episodios poco edificantes de algunos antiguos directivos de cajas en dificultades –afortunadamente, pocos– no debe servir como cortina de humo para ocultar un papel que estimo clave para el futuro de la economía y de la sociedad españolas.

Presidente del Consejo Consultivo de FUNCAS

Recapitalizar la banca del área euro: agua en un cubo de agua agrietado

Paul de Grauwe

El Economista, 2 de noviembre de 2011

La crisis de la deuda soberana se ha transformado en una crisis bancaria. Era de esperar. Una crisis de deuda soberana siempre arrastra a una crisis bancaria. Sin embargo, los políticos no se lo esperaban. O si lo hacían, no actuaron a tiempo.

Ahora escuchamos que la solución pasa por una recapitalización masiva y rápida de los bancos. Pero, ¿cómo se van a recapitalizar los bancos de la eurozona rápidamente? Con las actuales perspectivas a la baja en los mercados de valores, sólo los Gobiernos pueden reunir los recursos financieros necesarios para esta recapitalización. Pero para hacerlo, los Estados tendrán que emitir más deuda. El resultado de todo esto es predecible: la solvencia de los Gobiernos se verá deteriorada. Inevitablemente, esto agravará la crisis de la deuda soberana, lo que también se verá reflejado en la contabilidad de los bancos que tienen los bonos de aquellos que supuestamente han de rescatarlos a ellos.

Recapitalizar los bancos tenía más sentido en la crisis financiera de 2008, cuando la deuda de los Estados era bastante más baja que en la actualidad. Hoy en día, los Gobiernos no pueden recapitalizar los bancos sin que esto conlleve calificaciones a la baja y miedo a la suspensión de pagos del país. Esto nos lleva a un círculo vicioso: las recapitalizaciones perjudican la solvencia de los Estados y esto se refleja en los bancos, que ven cómo el valor de sus activos (bonos soberanos) sigue bajando. Cuanto más recapitalicen los Gobiernos, mayor será el declive de los activos bancarios, lo que llevará a la necesidad de más recapitalizaciones. Es la historia de nunca acabar.

Para poner fin a esta espiral de degradación, se tiene que establecer un precio mínimo para los bonos del Estado en la eurozona. El Banco Central Europeo es el único que tiene autoridad para establecer estos mínimos para romper el círculo vicioso.

Para conseguirlo, el BCE tendría que anunciar que está dispuesto a intervenir en los mercados de bonos para evitar futuros declives de los precios de estos títulos. La institución es la única entidad con capacidad para hacer esto, ya que tiene recursos ilimitados. Es decir, que puede crear dinero sin límites. Si anuncia su compromiso incondicional, el círculo vicioso se puede romper. Y cuando los inversores estén convencidos de la determinación del BCE, dejarán de vender bonos del Estado porque tienen confianza en el precio mínimo que

se ha establecido. Lo mejor de este resultado, provocado por la confianza, es que el BCE ya no tendrá que comprar más deuda soberana.

Hoy en día, el BCE no cosecha esos beneficios porque ya ha dejado muy claro que no le gusta nada actuar como prestamista de última instancia y que dejará de hacerlo cuanto antes. ¿Por qué iban los tenedores de bonos, que sienten la incertidumbre sobre su valor futuro, a dejar de vender esos títulos si el propio BCE da señales de que tampoco tiene confianza en ellos?

En teoría, el banco central sí debería comprar el papel de los Estados con falta de liquidez pero solventes. Está claro que esta regla

El reforzamiento de las entidades lleva a una espiral de emisión de deuda y caída del valor de los activos bancarios

excluye a Grecia, pero no a los mercados de bonos de otros países. En estos mercados, el miedo ha elevado los tipos de interés a niveles tales que de seguir así, harán caer en la insolvencia a cualquier Gobierno. En estos Estados es donde el BCE tiene que intervenir con firmeza.

Muchos se oponen a la idea de que la institución que ahora gobierna Draghi debiera actuar como prestamista de última instancia en los mercados de deuda pública. Uno de los motivos es que esto supone una financiación monetaria de déficits presupuestarios y por lo tanto, conlleva inflación, lo cual es infundado.

Cuando el BCE compra bonos del Estado en los mercados secundarios, proporciona liquidez no a los Gobiernos, sino a las entidades financieras que vendieron los títulos soberanos. Además, cuando esas entidades financieras venden los bonos del Estado, buscan valores seguros, y esos suelen ser del banco central. Esto último se añade a las reservas y no se utiliza para ampliar el crédito ni las existencias monetarias; por lo tanto, no se traduce en presión inflacionaria.

El único motivo razonable para oponerse al papel del BCE como prestamista de última instancia es el riesgo moral. Al anunciar que está dispuesto a inyectar liquidez en los mercados de títulos públicos, el BCE crea riesgo de que los Gobiernos dejen de esforzarse por reducir sus déficits y deudas. Por ello, hay que crear normas vinculantes que obliguen a los Ejecutivos a sanear sus presupuestos ligados a este préstamo en última instancia del BCE. Estas normas se están confeccionando ahora.

El Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (FEEF) (y el futuro MEEF -Mecanismo Europeo de Estabilidad-) no sustituye al BCE por dos motivos. Primero, el FEEF (MEEF) no tendrá capacidad de actuar con rapidez durante una crisis, ya que su gobernanza se basa en la unanimidad. Esto paralizará la respuesta ágil, que es lo que se necesita. Segundo, ni siquiera redoblar o cuadruplicar sus recursos ayudaría. El motivo es que cuando los recursos son limitados, los inversores y especuladores se dan cuenta enseguida de que las circunstancias harán mermar estos recursos. Conse-

guentemente, la credibilidad del FEEF (MEEF) se debilitará. Esta debilidad, en principio, se puede solucionar transformando el FEEF en un banco con acceso ilimitado a la liquidez del BCE. Pero esta solución pone de nuevo a la institución monetaria en el papel de protagonista.

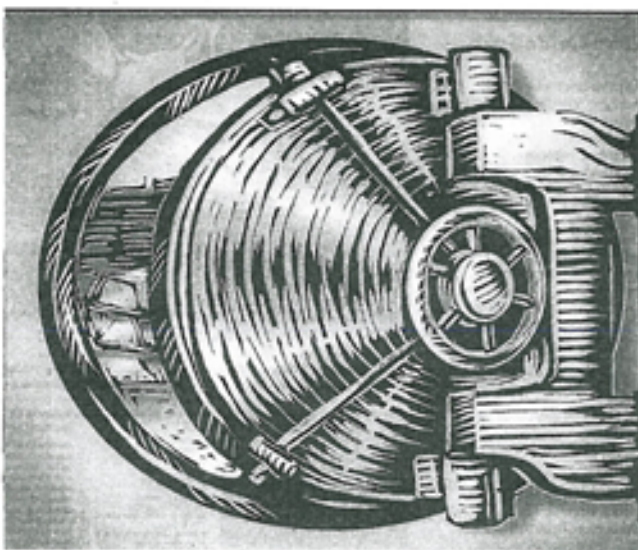
El BCE ya no tiene excusas para no actuar. Da igual que lo haga de manera directa o indirecta, a través del FEEF (MEEF). El BCE es la única entidad que puede evitar la crisis bancaria, y esto, hoy en día, sólo se puede lograr actuando en los mercados de bonos de los países de la eurozona.

Para terminar, el hecho de que las recapitalizaciones bancarias no va-

Sólo el BCE puede parar el círculo vicioso que acecha a la UE, fijando precios mínimos para los bonos del Estado

yan a solucionar la actual crisis bancaria del área euro no significa que a largo plazo los bancos no tengan que elevar sus cuotas de capital. Estos aumentos harán que las entidades sean más resistentes ante futuras crisis. Sin embargo, ahora mismo, si se quiere solucionar el problema hay que poner precios mínimos a los bonos del Estado, si no, las recapitalizaciones servirán como echar agua en un cubo agrietado.

© Profesor de Economía de la Universidad Católica de Leuven, Bélgica y asesor del presidente de la Comisión Europea, José Manuel Durão Barroso.



A medias, otra vez

José Luis Leal

El País, 6 de noviembre de 2011

JOSÉ LUIS
LEAL

Las decisiones de la última cumbre europea, aunque positivas, han dejado una gran cantidad de cuestiones por resolver: se trata de un trabajo a medias que conviene concluir cuanto antes.

Empecemos por la quita del 50% a Grecia. Es, sin duda, una medida acertada. Pero los detalles son complicados. En primer lugar, la quita no resuelve los problemas de fondo de este país, ya que, por el momento (y este momento puede durar bastante), Grecia no puede pagar. La razón es muy sencilla: este año su economía caerá un 5%, y su déficit por cuenta corriente alcanzará la nada despreciable cifra del 8,4% del PIB. Ahora bien, para que Grecia devuelva el ahorro que ha importado del extranjero es necesario que equilibre sus cuentas con el exterior, algo que no sucederá de inmediato. La única posibilidad para que Grecia reduzca su endeudamiento exterior sería un aflujo masivo de capitales extranjeros que permitiera poner en marcha la producción de bienes y servicios exportables distintos del turismo y del armamento naval, pero esta hipótesis es poco plausible en las circunstancias actuales, y menos aún tras el anuncio de convocatoria de un referéndum hecho por el primer ministro griego. En el mejor de los casos, y suponiendo que el resultado del referéndum sea positivo, habrá que ayudar a Grecia durante un largo periodo. En realidad se trata de un coste atribuible a la gestión de la moneda única: el no haber cedido la soberanía necesaria para que una institución económica central coordinara (y sancionara en su caso) las políticas presupuestarias de los Gobiernos que componen la eurozona ha tenido estas consecuencias. Sería pueril intentar eludirlos.

La quita consentida a Grecia se refleja en los balances de los bancos que adquirieron en su día deuda de dicho país y que aún la conservan. Es pues lógico prever una recapitalización de los bancos europeos, en primer lugar de los griegos, que son los mayores tenedores de esta deuda. Pero aquí nos encontramos con una sorpresa: los cálculos realizados por la EBA (European Banking Authority) hacen que los bancos españoles, que apenas tienen deuda griega en sus balances, sean los que tengan que reforzar más su capital. Como dicen las posiciones que se han tomado como punto de partida son las de finales de junio de este año, pero las valoraciones de la deuda han sido las de finales de septiembre. Si se hubieran tomado las de media-

dos de octubre, por ejemplo, los resultados habrían sido muy diferentes. No cuesta mucho trabajo adivinar quién ha guiado la mano de la EBA en estos cálculos que, por otra parte, tienen algunos aspectos insólitos: las obligaciones convertibles en acciones y, por tanto, en capital, podrán ser tenidas en cuenta si la conversión se produce antes de octubre de 2012. No habría sido muy difícil estimarlas, pero la EBA dice en su documen-

Es bastante notable que la llamada provisión genérica, un 1% de los capitales en riesgo, a que están obligados los bancos españoles no haya sido tenida en cuenta para los cálculos de la EBA. Considerar esa provisión (que no existe en otros países) como capital parece bastante lógico en las circunstancias actuales, por lo que cabe preguntarse qué ha hecho el Banco de España para aconsejarlo. Su silencio en este y en otros

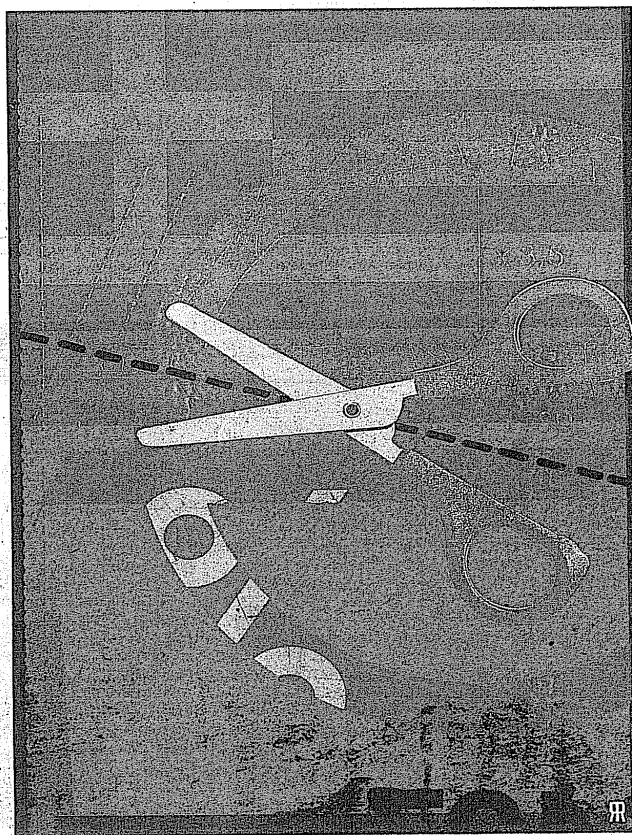
mero es que Alemania no quiere poner un euro más en este fondo y que Francia no puede —aunque quisiera— hacerlo, ya que correría el riesgo de perder su calificación de triple A. En vista de estas circunstancias es preciso recurrir a soluciones ingeniosas: la primera consiste en garantizar solamente la primera pérdida (se habla de un 20%), con lo cual se multiplicaría la capacidad del Fondo gracias a la ingeniería financiera que

habría que poner en práctica para llevar a cabo esta operación. La segunda es que puesto que los países de la Unión Monetaria no están dispuestos a poner el dinero necesario, habrá que buscar otros países para hacerlo. Y aquí aparece, en primer lugar, China, seguida de los países exportadores de petróleo.

Existen soluciones más sencillas, como por ejemplo emitir eurobonos o mandar al Banco Central Europeo para que adquiera deuda de los países atacados, algo que ya está haciendo. Una decisión clara en este sentido habría puesto al BCE en igualdad de condiciones con la Reserva Federal norteamericana y habría llevado, de una vez, la tranquilidad a los mercados. Alemania se opone a esta posibilidad, pero el nuevo presidente del BCE, el italiano Mario Draghi, ya ha dicho que continuará con la compra de deuda. El problema es que al no estar autorizado para hacerlo de forma ilimitada, su actuación carece de la credibilidad necesaria para frenar la especulación.

La Unión Monetaria está a medio hacer. Uno de los resultados positivos de la última cumbre es que, a pesar de las diferencias, hemos asistido a una especie de reencuentro entre Francia y Alemania. El presidente francés Sarkozy, en una larga entrevista concedida a la televisión francesa al día siguiente de la cumbre, repitió una y otra vez la necesidad de armonizar la economía francesa con la alemana, refiriéndose en particular a la convergencia de los tipos impositivos en ambos países. Que Alemania y Francia integren sus economías es una buena noticia para la unidad europea, si bien queda pendiente la cuestión de saber qué papel quedará reservado al resto de los países en esta marcha hacia la germanización de Europa.

La crisis actual obligará, antes o después, a redefinir las posiciones de unos y otros. Pero de momento, de lo que se trata es de salir del atolladero, de poner en marcha las economías de los países europeos. Y la pregunta que podemos hacernos es la de si Alemania está o no dispuesta a ejercer un liderazgo, junto con Francia, capaz de garantizar a la vez el crecimiento y la estabilidad de Europa. Esta es la cuestión esencial a la que, por el momento, solo se ha dado una respuesta parcial e insuficiente. ■



RAFAEL RICOY

La cuestión es si Alemania quiere ejercer un liderazgo capaz de garantizar el crecimiento y la estabilidad

to que no puede hacerlo porque aún no han definido el marco de la evaluación. En el caso de España estas obligaciones reducirían en unos 6.000 millones las necesidades de capital.

aspectos de la situación financiera resultan difíciles de comprender.

El tercer punto acordado es el reforzamiento del Fondo de Estabilidad Europeo para convencer a los especuladores de que la Unión Monetaria está dispuesta a apoyar a los países solventes cuya deuda se vea atacada. Como los 440.000 millones de euros de que dispone no son suficientes, ya que se ha utilizado la milicia, Portugal e Irlanda, no queda más remedio que ampliar el fondo. Pero aquí nos topamos con dos problemas: el pri-

La última oportunidad

Guillermo de la Dehesa

El País, 4 de diciembre de 2011

GUILLERMO
DE LA DEHESA

Antes de que fuese creada la Unión Monetaria Europea (UME), muchos economistas escribimos, a principios de los años noventa, sobre los peligros de crear la UME en un área monetaria no óptima como la europea, hacerlo sin un banco central que fuera prestamista de última instancia y sin una unión fiscal paralela o un enorme fondo europeo para hacer frente a los choques asimétricos que pudiesen tener algunos de sus Estados miembros.

Sin embargo, dichas advertencias no fueron tomadas en cuenta al primar la *voluntad política* sobre la realidad, con lo que pensábamos que algún día alguno o algunos de sus Estados miembros podrían entrar en crisis aguda de la que no podrían salir por sí solos. Ha terminado ocurriendo tras 10 años de euro.

Además de tener la eurozona esos dos fallos de diseño, sus dirigentes han mostrado una increíble incapacidad de actuación cuando la crisis se ha presentado. Prueba de ello es que dos años y un mes después de que el 20 de octubre de 2009 se desatase la crisis griega, que era perfectamente manejable, esta todavía no se ha superado por la incompetencia o mala voluntad mostrada en su gestión.

Primero: no dejaron que el FMI se ocupase de Grecia por considerarlo un estigma para la eurozona, sin que esta tuviese experiencia y fondos para resolverla.

Segundo: pasaron ocho meses sin hacer nada mientras que el FMI podría haber sometido a Grecia a un duro programa de reformas a cambio de líneas preventivas de crédito y hoy ya habría reestructurado su deuda, sin problemas de contagio al ser el único Estado miembro insolvente.

Tercero: el 3 de mayo de 2010 se concedió un crédito a Grecia de 30.000 millones de euros a un interés de castigo del 5%. La reacción de los inversores fue muy negativa, y en la madrugada del 10 de mayo fueron creadas las facilidades EFSF y el EFSM ante el temor de un desplome de los precios de los activos financieros. El uso de estos instrumentos, sin embargo, se restringió mucho al no poder comprar deuda en el mercado secundario, sino solo dar créditos a tipos del 5,8% a cinco años cuando se financiaba al 1,9%. Así empezó el contagio a Portugal e Irlanda, al calcular los inversores que no podrían pagar préstamos tan caros.

Cuarto: la cumbre de Deauville del 18 de octubre de 2010 creó todavía más desconcierto entre los inversores, al anunciar la creación de un mecanismo permanente, el ESM, que sustituiría al EFSF en 2013, pero a cambio de que toda la deuda a emitir tuviese cláusulas de acción colectiva (CACs), obligando a sus detentadores a aceptar su reestructuración e impago. Esto provocó otro gran desplome de los precios de la deuda, cuando la gran mayoría de acreedores eran sus mismos ban-

cos, fondos de pensiones y empresas de seguros, desencadenando el rescate de Irlanda el 7 de diciembre de 2010.

Quinto: tres días más tarde, Jüncker y Tremonti propusieron la emisión de eurobonos hasta el 60% de la deuda de cada país para evitar un mayor contagio, pero fueron rechazados, creando todavía más incertidumbre a pesar de que las emisiones del EFSF eran ya cuasi eurobonos.

Quiriendo unanimidad de los 17 miembros, prestando solo si los inversores privados también prestaban e imponiendo que si un país accede al ESM, todos sus inversores privados serán los últimos en cobrar, tras el FMI y el ESM, pasando su deuda a ser júnior. Esta decisión provocó otro gran desplome de la deuda y el rescate de Portugal el 4 de mayo de 2011.

Séptimo: el 11 de julio de 2011, el Eurogrupo decidió aplazar *sine die* el segun-

do tramo de rescate a Grecia, empezando el contagio a España e Italia, dos países demasiado grandes para caer y ser rescatados.

El problema es que cambiar los tratados puede llevar unos dos años o quizá más, al necesitar una convención que precedería a una conferencia intergubernamental y luego una votación favorable de todos los Parlamentos europeos, y no hay tiempo suficiente. La eurozona se encuentra ya asfixiada, con sus bancos sin financiación, con algunos Estados miembros pagando tipos de interés insostenibles, con sus Gobiernos cortando gastos y subiendo impuestos, con familias y empresas desapalancándose y con el BCE bajando tipos lentamente. Es decir, avanzando rápidamente a otra recesión como la de 2008-2009 o peor.

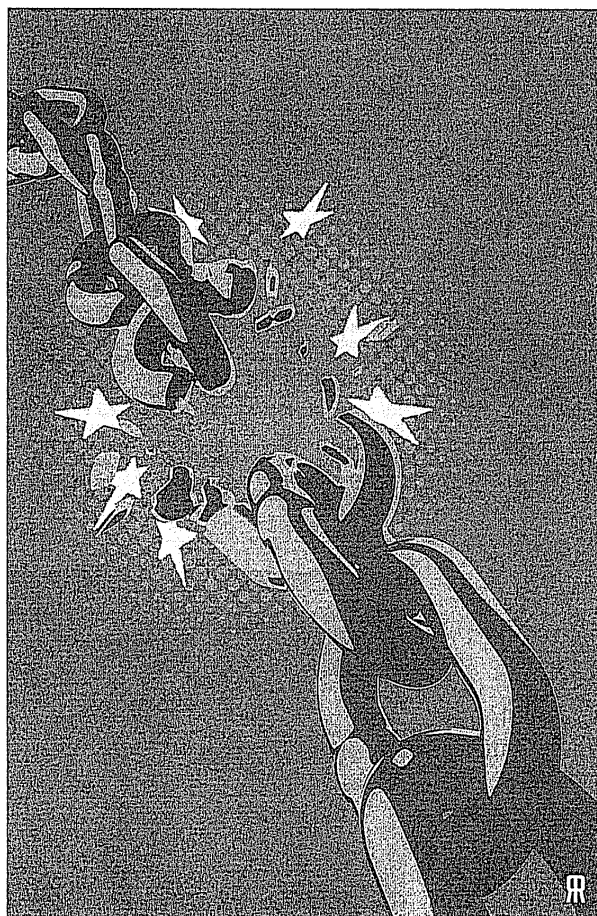
Sería más lógico utilizar el sistema de *cooperación reforzada* que se introdujo en el Tratado de Niza y que permite que un mínimo de ocho de sus Estados miembros puedan profundizar en su integración si así lo desean, aunque el resto no quiera hacerlo. Suecia y Polonia y otros podrían incluso aprovechar para entrar en la eurozona. Así es como se logró el acuerdo de Schengen.

Asimismo, dicho ministro europeo debería contar con un ministerio capaz de supervisar los niveles de deuda y de déficit de sus Estados miembros, capaz de vetar los presupuestos nacionales y de imponer sanciones de obligado cumplimiento. Lógicamente, a cambio de dicha mayor disciplina, este ministerio debería ser también el que ayudase a los Estados miembros sufriendo choques asimétricos u otras crisis y, sobre todo, el que pudiese emitir eurobonos con garantía conjunta y solidaria bien directamente o a través de una agencia de deuda europea.

De dicho ministerio debería depender la autoridad de supervisión y de resolución de los bancos europeos. Ambas autoridades deberían ser financiadas por los presupuestos europeos o por nuevos impuestos europeos. Si hay algo en lo que Merkel y Sarkozy están de acuerdo es en una tasa sobre determinadas transacciones financieras que podrían dedicar a financiar esta incipiente unión fiscal y parte del futuro ESM. Si esta unión fiscal limitada funcionase, no habría objeción alguna para que el BCE actuara como prestamista de última instancia, ya que está autorizado por el artículo 123 del Tratado de Lisboa a comprar toda la deuda pública que desee siempre que sea en los mercados secundarios y no directamente a los Estados emisores.

Estas ideas podrían ser una realidad o meramente un cuento de hadas, pero de no darse el día 9 de diciembre un paso decisivo para resolver los fallos de diseño de la eurozona, el euro podría llegar a romperse causando un cataclismo. ■

Guillermo de la Dehesa es presidente del Centre for Economic Policy Research (CEPR).



RAFAEL RICOY

De no darse el día 9 de diciembre un paso decisivo, el euro podría llegar a romperse

Sexto: el Consejo del 12 de marzo de 2011 aprobó el Pacto por el Euro (Euro Plus Pact), exigiendo que cada Estado miembro ajustase sus costes laborales unitarios a los de Alemania, siendo casi imposible al ser el único miembro que había hecho ya una devaluación interna. Prohibiendo al ESM comprar deuda en el mercado secundario, dando préstamos solo en circunstancias excepcionales, re-

Noveno: ahora se anuncia que el Consejo del 9 de diciembre va a aprobar una

dedicar a financiar esta incipiente unión fiscal y parte del futuro ESM. Si esta unión fiscal limitada funcionase, no habría objeción alguna para que el BCE actuara como prestamista de última instancia, ya que está autorizado por el artículo 123 del Tratado de Lisboa a comprar toda la deuda pública que desee siempre que sea en los mercados secundarios y no directamente a los Estados emisores.

Guillermo de la Dehesa es presidente del Centre for Economic Policy Research (CEPR).

COLABORADORES EN ESTE NÚMERO

En este número colaboran los siguientes autores:

Dr. Juan Carlos Rodríguez Cordero, Universidad de Sevilla

Dr. Francisco José Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Martínez, Universidad de Sevilla

AMATE FORTES, Ignacio. Licenciado en Economía por la Universidad Complutense de Madrid. Doctor en Economía por la Universidad de Almería. Es profesor del Departamento de Economía Aplicada en la Universidad de Almería y Vicedecano de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Almería. Autor de numerosos artículos en los campos de la Economía Institucional, Economía Internacional, Economía Pública y Economía del Desarrollo.

AZUAGA HERRERA, María. Licenciada en Periodismo por la Universidad de Málaga. Ha desarrollado su actividad profesional como redactora en Diario 16, Diario Sur y la Opinión de Málaga, así como guionista de documentales de Canal Sur 2 y colaboradora de producciones de televisión para Antena 3 y Canal Plus. Actualmente desempeña su función como Técnica de Comunicación y Relaciones Públicas en el Departamento de Comunicación e Imagen de Unicaja Banco.

CARRASCO CASTILLO, Germán. Licenciado en Ciencias Exactas por la Universidad de Málaga. Ha sido profesor del Departamento de Hacienda Pública de dicha Universidad, así como coordinador del Máster en Banca y Entidades Financieras de ESESA, y profesor de matemáticas financieras, estadística y econometría para finanzas en diversos programas de estudios de postgrado de la UNIA y de ESESA. En la actualidad es profesor de Matemática Aplicada de la Universidad de Málaga y profesor de enseñanza secundaria en el IES «Los Manantiales» de Torremolinos (Málaga), donde ocupa el cargo de jefe de estudios. Es autor de diversos artículos en revistas especializadas.

CEBRINO CASQUERO, Felipe. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, y en Ciencias Actuariales y Financieras por la Universidad de Málaga. MBA por el Instituto Técnico de Estudios Aplicados. Consultor de Analistas Económicos de Andalucía desde 2004. Ha participado en la elaboración de diversas publicaciones de análisis económico, desarrollando su trabajo, principalmente, en el estudio sectorial y en la investigación del impacto económico de referentes estratégicos dentro de la Comunidad Autónoma andaluza.

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 Uni-

versidad 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» y vocal de Economía del Ateneo de Málaga. Es también director de la División de Secretaría Técnica de Unicaja Banco y presidente de Analistas Económicos de Andalucía. Autor de varios libros y numerosos artículos sobre diversos aspectos de la economía del sector público y del sistema financiero.

DURÁN MUÑOZ, Miguel Ángel. Profesor del Área de Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad de Málaga desde 2006. Además de Doctor en Economía por la Universidad de Granada, ha realizado un Máster en Banca y Finanzas en la Universidad de Leicester (Reino Unido). En la actualidad, su investigación se centra, principalmente, en las instituciones financieras y, en particular, en la gestión del riesgo en el sector bancario. Ha realizado varias estancias en universidades extranjeras y ha publicado diversos libros y artículos en editoriales de prestigio y en revistas internacionales, tales como *Journal of Economic Behavior and Organization*, *Journal of Economic Issues*, *Bulletin of Economic Research*, *Rationality and Society*, *Journal of Post Keynesian Economics*, *The European Journal of the History of Economic Thought* o *Contributions to Political Economy*.

ESPÍRITO SANTO SILVA, Nuno. Socio-Director de Finsolutia. Profesionalmente se ha especializado en transacciones y gestión de carteras de activos financieros en el ámbito hipotecario. Su especialidad de postgrado fue en «Finanzas aplicadas a la empresa», en el Instituto Superior de Ciencias del Trabajo y de Empresa de Lisboa. Tiene un MBA con la máxima calificación de «Finanzas y Empresa», por San Diego State University, y de «Ejecutivo de Banca», por el INSEAD.

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. Jorge Juan de San Fernando (Cádiz).

GONZÁLEZ MORENO, Miguel. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. Doctor en Economía por la Universidad de Alcalá. Ha sido profesor en las Universidades de Málaga y Alcalá. En la actualidad es Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Granada. Igualmente ha sido becario de investigación del Ministerio de Educación y Ciencia, y del Instituto de Estudios Fiscales

del Ministerio de Hacienda, así como colaborador de la Fundación de las Cajas de Ahorros. Autor de varios libros y numerosos artículos sobre diversos aspectos de la política económica.

GUARNIDO RUEDA, Almudena. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por C.E.U. «Luis Vives». Doctora en Economía por la Universidad de Almería. Es profesora del Departamento de Economía Aplicada en la Universidad de Almería Directora del Secretariado de Relaciones con la Empresa dentro del Vicerrectorado de Planificación, Calidad y Relaciones con la Empresa de la Universidad de Almería. Autora de numerosos artículos en los campos de la Economía Institucional, Regulación, Evaluación de Políticas Públicas y Microeconomía Aplicada.

LÓPEZ DEL PASO, Rafael. Doctor en Economía. Ha realizado estudios de postgrado en la London School of Economics y en la Universidad Complutense de Madrid. Ha sido investigador en la Fundación de las Cajas de Ahorros y profesor de Economía Aplicada y Fundamentos Económicos en la Universidad de Granada. Actualmente desarrolla sus funciones en el Gabinete Técnico de Unicaja Banco y es profesor colaborador honorario del Departamento de Hacienda Pública de la Universidad de Málaga. Vocal de 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. También forma parte del equipo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

MOLINA MORALES, Agustín. Catedrático de Economía Aplicada (Hacienda Pública) de la Universidad de Almería. Director del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Almería. Secretario del Consejo de Administración de Unicaja Banco. Ha sido vicerrector de Extensión Universitaria de la Universidad de Almería. Autor de numerosas investigaciones en el campo de la Hacienda Pública.

MORERA VILLAR, Mercedes. Licenciada en Derecho por la Cardenal Herrera-CEU. Master of Law in International Legal Practice por el IE Business School y en Banca y Entidades Financieras por ESESA. Ha desempeñado su labor como asesora jurídica en Deloitte y Garrigues. Ha formado parte de Gabinete Técnico de Unicaja. Forma parte del grupo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

MORILLA GARCÍA, Fernando. Licenciado en Economía por la Universidad de Málaga y Experto en Dirección Financiera por ESESA. Técnico de Analistas Económicos de Andalucía. Ha participado en diversas publicaciones y artículos relacionados con el análisis de la coyuntura económica. Desarrolla su trabajo, principalmente, en el estudio económico-financiero de la empresa regional, donde colabora en el proyecto de la Central de Balances de Andalucía, y la investigación del impacto económico de sectores productivos estratégicos.

NAVARRO ESPIGARES, José Luis. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Granada. Subdirector Económico en el Hospital Universitario Virgen de las Nieves de Granada. Técnico de Función Administrativa del Servicio Andaluz de Salud. Profesor Asociado del Departamento de Economía Internacional y de España de la Universidad de Granada. Miembro del Instituto de Desarrollo Regional de la Universidad de Granada. Miembro del Consejo Ejecutivo de la Asociación Europea de Investigación en Servicios (RESER). Ha desarrollado su actividad investigadora en el ámbito de la Economía de la Salud y la Economía de los Servicios, en campos relacionados con la medida de la eficiencia y la evaluación económica de las tecnologías sanitarias. Ha dirigido diversos proyectos de investigación, y es autor de varios libros y numerosos artículos en revistas de ámbito nacional e internacional.

ORTEGA AGUAZA, Bienvenido. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga, y Master en Economía del Transporte por la Universidad Carlos III de Madrid. Profesor Titular de Economía Aplicada y Director del Departamento de Economía Aplicada (Estructura Económica) de la Universidad de Málaga. Ha trabajado en los Servicios de Estudios del Banco de España y del Banco Hipotecario de España. Ha sido experto evaluador para la Comisión Europea en la acción clave «Movilidad sostenible e intermodalidad», del programa «Crecimiento sostenible y competitivo», en el V Programa Marco de I+D. Actualmente desarrolla líneas de investigación en el ámbito del análisis económico regional y la economía de los servicios y, entre otras, ha publicado artículos en *Revista de Economía Aplicada*, *Papers in Regional Science*, *Social Indicators Research*, *Regional Studies*, *Tourism Management*, *Journal of Hospitality and Tourism Research*, *Tourism Economics*, *Evaluation*, *Journal of Productivity Analysis* y *Cornell Hospitality Quarterly*.

RAYA MELLADO, Pedro. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Doctor en Economía. Diplomado en Alta Dirección de Empresas (IESE). Profesor Titular de Universidad, adscrito al área de Economía Aplicada. Responsable de cursos de Gestión y Desarrollo Turístico y profesor del Master de Turismo de la Universidad de Málaga. Ha sido asesor para materia turística de la empresa pública Turismo Andaluz S.A. Miembro, en calidad de experto, de la Mesa 3 sobre Productos Turísticos en el Plan de Recualificación Turística de la Costa del Sol (Plan Cualifica). Ha realizado, dirigido y colaborado en múltiples publicaciones y artículos sobre la actividad turística y la economía andaluza.

RODRÍGUEZ GILABERT, M.^a Reyes. Diplomada Universitaria en Enfermería por la Escuela Universitaria de Jerez de la Frontera. Ha desempeñado funciones asistenciales de enfermería, fundamentalmente en el ámbito de la atención primaria, interviniendo en actividades colaborativas en ámbito local y comarcal para prevención y promoción de la salud con la comunidad. Ex-coordinadora de Cuidados de Enfermería en la Unidad de Gestión Clínica de Villamartín, Cádiz. Directora de Cuidados de Enfermería en el Distrito Sanitario de Atención Primaria de la Sierra de Cádiz. Ha participado en actividades formativas para profesionales de enfermería. Ha recibido formación en actualizaciones en los cuidados, tanto a pacientes como cuidadoras.

RUEDA PÉREZ, Susana. Diplomada Universitaria en Enfermería por la Escuela Universitaria de Ciencias de la Salud de la Universidad de Granada. Experta Universitaria en Herramientas Informáticas en Investigación Sanitaria por la UNED, Educadora Sexual y de Género por el Instituto de Sexología Al-Andalus. Ha colaborado como investigadora con el Instituto Carlos III de Madrid. Coordina varios trabajos de investigación sanitaria en el Distrito de la Sierra de Cádiz. Ha impartido numerosas sesiones de Educación Sexual y de Género dentro del Plan Forma Joven promovido por la Junta de Andalucía.

RUIZ BRAVO DE MANSILLA, Gumersindo. Catedrático de Política Económica en la Universidad de Barcelona y Decano en Alicante y Málaga. En la actualidad es Catedrático de Política Económica de la Universidad de Málaga. Becario de la Fundación March y Fulbright. Fue Presidente Ejecutivo de Caja de Antequera, hasta su fusión en Unicaja; entre 1991 y 2007, Consejero-Delegado y Director General de Unicorp, Corporación Financiera.

Actualmente es Asesor del Presidente de Unicaja Banco. Es Presidente de la Comisión de Economía y Hacienda de la Cámara de Comercio y Economista de Honor del Colegio de Málaga. Ha publicado sobre temas diversos; sus últimos libros son: «Un mundo en crisis: auge y caída de la liquidez y el crédito» (2008); «La metamorfosis del sistema financiero» (2007); «China, un modelo de crecimiento con oferta ilimitada de mano de obra» (2006), y «La gestión del riesgo financiero» (2000). Entre los artículos más recientes destacan: «Riesgo e incertidumbre en la crisis», en el libro colectivo: «La crisis de 2008. De la economía a la política y más allá», y «Financial Crisis».

SANDRE EDREIRA, José. Profesor de Economía de educación secundaria y consultor de Economía de la Empresa de la Universitat Oberta de Catalunya. Fundador de la editorial Compartiendo Conocimiento. Co-autor de cómics de educación económica-financiera: «Economía en ½ hora», «Bolsa en ½ hora», «Empresa en ½ hora», «Empezar en ½ hora», «Finanzas en ½ hora», e «Historia de la Economía en ½ hora». Autor de un manual de educación financiera para la ESO y del primer curso de Educación financiera reconocido en España con créditos ECTS. Ponente en congresos de educación y finanzas. Actualmente está desarrollando el nuevo temario de la especialidad de Economía para las oposiciones de educación secundaria y un manual de texto gratuito sobre la nueva materia de 4º de la ESO «Orientación profesional e iniciativa emprendedora».

TORRES CHACÓN, José Luis. Doctor en Ciencias Económicas y Profesor Titular de Universidad de Fundamentos del Análisis Económico. En la actualidad es Director del Departamento de Teoría e Historia Económica de la Universidad Málaga. Ha sido Director del Área de Coyuntura Económica y Análisis Económico de Analistas Económicos de Andalucía y, posteriormente, Asesor Científico Externo de dicha institución. Sus campos de especialización son la Macroeconomía Dinámica, Política Fiscal y Progreso Tecnológico y Crecimiento. Sus estudios han sido publicados en relevantes revistas internacionales, tales como Public Choice, Macroeconomic Dynamics, SERIES, Information Economics and Policy, Journal of Macroeconomics, Journal of International Financial Markets, Institutions and Money, Economic Letters, entre otras.

UTRILLA DE LA HOZ, Alfonso. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales (premio extraordinario) y Licenciado en Derecho. Profesor

Titular de Hacienda Pública de la Universidad Complutense. Ha trabajado como economista en el Servicio de Valores del Banco Hipotecario de España y en la Dirección de Recursos Humanos de Telefónica. Secretario Técnico del Centro sobre Estudios de Economía Pública de la Fundación BBV (entre 1992 y 2000). Ha formado parte de distintos grupos de trabajo relacionados con la reforma del sistema de financiación de Comunidades Autónomas. Igualmente ha sido miembro del grupo de expertos sobre de balanzas fiscales constituido en el IEF a instancias del Congreso de los Diputados y del Grupo de trabajo de Financiación Municipal de la FEMP (2006-2007). Colaborador en trabajos de investigación y asesoramiento para distintas instituciones (Fundación de las Cajas de Ahorros, Instituto de Estudios Fiscales, Fundación BBVA, Secretaría de Estado de Hacienda, Ministerio de Educación y Ciencia y distintas Consejerías de Comunidades Autónomas). Ha desarrollado su trabajo como investigador en el ámbito del sector público español, la financiación autonómica y local, y la Unión Europea, impartiendo cursos de especialización en estas materias, dirigiendo distintos equipos de investigación y tesis doctorales y publicando más de 20 libros y un centenar de artículos en revistas nacionales y extranjeras especializadas en estos temas.

VELASCO PÉREZ, Rogelio. Investigador Asociado en el Berkley Center for Entrepreneurship and Innovation, Stern School of Business, New York University, realiza ahora una investigación

sobre capital riesgo y emprendimiento. Profesor de Entrepreneurship del IE Business School, Madrid. Catedrático de Análisis Económico (en excedencia especial) de la Universidad de Granada. Ha trabajado durante diez años en Telefónica, con responsabilidades directivas en las áreas de Finanzas Corporativas, Contenidos y Capital Riesgo.

VILLAR NOTARIO, Antonio. Doctor en Economía por la Universidad de Alicante (1983) y Doctor of Philosophy por la Universidad de Oxford (1990), donde se formó con los Premios Nobel James Mirrlees y Amartya Sen. En 1989 obtuvo su Cátedra en la Universidad de Alicante. En el año 2005 se incorporó a la Universidad Pablo de Olavide como «Investigador de reconocida valía». Ha sido Profesor Visitante en las Universidades de Stanford, Oxford y York, en el Instituto Universitario Europeo de Florencia, y en el Instituto de Estudios Avanzados de Viena. Desde 1990 pertenece a la Dirección del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE). Su investigación se centra en temas de Equilibrio General (rendimientos crecientes) y Economía del Bienestar (equidad en las asignaciones, desigualdad, evaluación del bienestar). Ha publicado 13 libros y unos 70 trabajos de investigación en las principales revistas especializadas. Dirige además diversos proyectos de investigación competitivos. Ha colaborado con Naciones Unidas en el diseño del nuevo Índice de Desarrollo Humano (2010). En el año 2010 recibió el Premio de Andalucía de Investigación en el área de Ciencias Sociales y Humanidades.



«Hacer preguntas es prueba de que se piensa»
Tagore

Instituto Econospérides
para la Gestión del Conocimiento Económico

instituto@econosperides.es
www.econosperides.es



Instituto Econospérides